



UNIVERSIDAD POLITECNICA DE MADRID
FACULTAD DE INFORMÁTICA

TRABAJO FIN DE MASTER
PLAN DE NEGOCIO MIRAPARTY

Autor: Jon Herrazti García
Tutor: Iván Rejón Pego

30 de Junio de 2014

1 RESUMEN CORTO	1
2 BRIEF SUMMARY.....	2
3 INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS	3
4 PROPUESTA DE VALOR.....	4
4.1 Servicios diferenciados	5
5 SERVICIOS OFERTADOS Y PRECIOS	7
5.1 Bodas Miraparty – Servicio “Experiencia Única”	7
5.2 Eventos Miraparty – Servicio “Eventos 2.0”	10
5.3 Empresas Miraparty – Servicio “empresas”	13
5.4 Tabla comparativa servicios Miraparty.....	16
5.5 Precios	17
6 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS.....	18
7 ORGANIZACIÓN.....	20
7.1 Localización	20
7.2 Empleados	20
7.3 Activos	20
7.4 Proveedores	21
7.5 Modelo de operaciones.....	22
7.6 Diagrama modelo operaciones	23
8 ESTUDIO MERCADO - COMPETIDORES	24
8.1 fotomatonbodas.es.....	24
8.2 Difotomaton	27
8.3 Risbox Fotomatones.....	29
8.4 Tufotomaton – La cabina gris	33
8.5 Fotopixer	36
8.6 Momenta Bodas.....	39
8.7 picBoton	40
8.8 Tabla resumen competidores de mercado	43

8.9 Conclusiones análisis de la competencia	44
8.10 Ventajas competitivas	45
8.11 Matriz DAFO	46
9 GO TO MARKET.....	48
9.1 Posicionamiento	48
9.2 Canales comerciales	50
10 PRUEBA CONCEPTO - VOICE OF CUSTOMER	55
10.1 Encuesta para clientes Boda.....	55
10.2 Encuesta para clientes Evento	55
10.3 Encuesta clientes Empresa	55
11 BUSINESS CASE	56
11.1 Áreas de posible desarrollo de concepto Miraparty	56
11.2 Estudio Franquicia Miraparty Madrid.....	58
11.1 Proyección trimestral de los próximos 3 años.....	60
11.2 Año 1: Eventos Mensuales	62
11.3 Año 1: Ingresos Mensuales	64
11.4 Año 2: Eventos mensuales	66
11.5 Año 2: Ingresos Mensuales	68
11.6 Año 3: Eventos Mensuales.....	70
11.7 Año 3: Ingresos mensuales.....	72
11.8 Conclusiones Caso de Negocio	74

1 RESUMEN CORTO

En el siguiente trabajo se documentará un plan de negocio para Miraparty. Miraparty es una empresa que ofrece un servicio de photocall innovador en tres diferentes ámbitos de negocio: Bodas, celebración de todo tipo de eventos socio-culturales (fiestas, eventos deportivos, musicales, gastronómicos,...), y en el ámbito empresarial para eventos promocionales.

Se realizará primero una presentación de la compañía describiendo sus servicios y su organización. Posteriormente se describirá tanto las características técnicas de toda la tecnología empleada, así como una descripción detallada del proceso y modelo de operaciones de Miraparty.

A continuación se ha realizado un estudio de mercado analizando los competidores dentro del mismo sector, cuyas conclusiones se muestran en una tabla resumen, y termina con una matriz DAFO que ayuda a ver y comprender la situación actual de Miraparty.

Dentro de la sección específica de marketing, se ha descrito primero el posicionamiento de la empresa para, posteriormente, desarrollar las capacidades de Go-to-market dentro de los distintos canales comerciales que Miraparty debe emplear. Además de ello, se ha diseñado una encuesta de satisfacción al cliente para su uso posterior.

Por último, se ha desarrollado un caso de negocio en el que se estudia con éxito la viabilidad de la apertura de una franquicia de Miraparty en la ciudad de Madrid. Se ha optado por realizar un estudio con un horizonte de tres años.

2 BRIEF SUMMARY

In following document a business plan for Miraparty will be developed. Miraparty is a company that offers a brand new photocall service in three different business areas: Weddings, every kind of social and cultural events (parties, sport events, musical events,...) and for promotional events for other companies.

First of all, Miraparty will be described as well as its offered services and its organization. Afterwards, used technology and technical equipment will be described along with a detailed description of its core process and Miraparty's operational model.

Secondly, it is presented a market analysis with a thorough analysis of Miraparty's direct competitors. Conclusions are summarized in a comparison table, and this part finishes with a DAFO matrix that helps understanding Miraparty's current situation.

Next, in marketing related section, firstly, company's services positioning has been described using BCG matrix to, secondly, develop Go-to-Market capabilities for every market channel Miraparty should use. Besides that, a customer satisfaction survey form has been designed for its further use.

Finally, a business case has been developed to study viability of Miraparty franchise opening in Madrid. In this study it has been decided to state a three year time limit.

3 INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

Mi proyecto consiste en desarrollar el plan estratégico de expansión tanto a nivel comercial (nacional e internacionalmente) como a nivel de estructura de recursos humanos con la generación y activación del empleo para jóvenes del nuevo servicio de la estación Miraparty.

Miraparty es un dispositivo de photocall innovador que crea una experiencia fotográfica instantánea (online y offline) con la que promocionar eventos, networking, celebraciones, marcas comerciales y empresas.

A su vez, me gustaría evaluar el recorrido y viabilidad de una expansión estratégica mediante el uso de la figura mercantil de "franquicia" tanto a nivel comercial como a nivel de desarrollo de nuevas líneas de negocio cercanas.

Miraparty es una empresa creada recientemente que opera en el País Vasco, y está comenzando a dar sus servicios en Madrid y Canarias. A día de hoy ha promocionado multitud de eventos de muchos tipos y ofreciendo diferentes servicios en diferentes sectores:

- Ocio: Bodas, cumpleaños, fiestas, cenas de empresa
- Empresarial: Dinamización de pequeña y mediana empresa locales, promoción de marcas comerciales, servicios en eventos municipales, eventos deportivos,...
- Turismo: Nueva línea de negocio en desarrollo

Los objetivos que se buscan con este plan son los siguientes:

- Conseguir un plan de negocio que posibilite el crecimiento de Miraparty
- Conseguir un plan de marketing directo para potenciar los servicios de Miraparty actuales.
- Evaluar la expansión del negocio mediante el sistema de "franquiciado". Se busca lograr una expansión tanto comercial como a nivel estructural de recursos humanos
- Descriptivo

4 PROPUESTA DE VALOR

Miraparty propone un original y asequible photocall portátil que convertirá tu evento en una experiencia inolvidable para tus invitados. Tú y tus invitados ponéis la sonrisa y el buen humor y Miraparty pone el resto. Con este servicio se consiguen cientos de fotos profesionales y divertidas de tu evento. Por ello, la experiencia no se vivirá sólo durante la fiesta, si no también mucho tiempo después, con el recuerdo de los buenos momentos vividos en la misma.

El servicio Miraparty es perfecto para todo tipo de eventos: fiestas de empresa, bodas, fiestas privadas de cumpleaños, convenciones, etc. Como el equipo es portátil, se puede adaptar a casi cualquier espacio (discotecas, salones de eventos, restaurantes, e incluso exteriores si lo necesitas) La instalación típica sólo ocupa 3x3 metros. Se instala en muy poco tiempo, y convierten ese pequeño espacio en un lugar donde la diversión, la creatividad y el buen ambiente están asegurados.

Miraparty es un “fotomatón”, pero sin la cabina. Los invitados entran en el set donde se toman las fotos, se pueden disfrazar con los artículos de fantasía, y el equipo profesional de fotografía se encargará de tomar fotos profesionales, bien iluminadas. Por ello el emplazamiento ideal para el photocall de Miraparty es una zona donde los invitados puedan acceder libremente y esté próximo al lugar donde los invitados se divierten: un rincón en una discoteca, una entrada de un hotel, una zona de un salón de conferencias... También se pueden cubrir eventos en el exterior, en función de la climatología y de la disponibilidad de una toma eléctrica.

Miraparty desplaza a los técnicos y el equipo profesional (cámaras digitales, flashes, profesionales, impresoras de calidad fotográfica, fondos, monitores, complementos de diversión, etc.) a todo tipo de eventos en España. Sólo se necesita saber cómo será el evento.

La sesión estándar de fotos dura 2 horas, los invitados pueden sacar e imprimir todas las fotos que deseen durante ese tiempo. No hay límites. Nuestro técnico, siempre presente, se encargará de administrar el photocall durante toda la sesión para que al final del evento se tengan cientos de divertidas fotos de los asistentes que acuden al photocall Miraparty. El buen trato y la diversión son una de las características principales de este servicio, teniendo además la ventaja de llevarse un buen recuerdo en el mismo momento. La tecnología que emplea Miraparty sorprende a todo el mundo una vez está montado, haciendo que, incluso el menos animado se acerque a divertirse en las sesiones fotográficas. Los invitados pueden sacarse sus propias fotos mediante distintos métodos: se dispone de pulsadores automáticos que se activan por los propios invitados con el pie una vez el grupo está preparado para la ráfaga de 4 fotos, o se puede hacer que el encargado dispare las fotos.

En Miraparty somos profesionales de la fotografía y nos encantan las fiestas, así que estaremos encantados de personalizar el photocall Miraparty para el evento: elige el fondo para tu ocasión, incluye tu logo o tu marca (u otros elementos de imagen corporativa) en cada foto, decide el material complementario (pelucas, sombreros, peluches, pizarras...) adecuado para cada ocasión... Miraparty permite a los invitados llevarse una tira impresa en papel fotográfico al finalizar la foto (la siguiente generación del fotomatón de toda la vida), y por supuesto, descargar gratuitamente las fotos de la web en alta calidad o publicirlas y compartirlas en sus redes sociales favoritas (facebook, etc.). Por supuesto, las galerías pueden estar protegidas por contraseña para que sólo pueda ver las fotos del evento quien se desee.

4.1 Servicios diferenciados

Bodas Miraparty - Experiencia única

Con este servicio se podrán obtener cientos de recuerdos inolvidables para todos los familiares e invitados. Este servicio engloba la instalación, el administrador y animador y la entrega de todas las fotos en formato digital en una llave USB. Además, se podrán imprimir todas las fotos en papel al instante.

Eventos Miraparty - Eventos 2.0

Con este servicio se podrá multiplicar y potenciar los eventos con esta nueva experiencia digital. Es el complemento perfecto para la campaña de marketing para eventos offline y online. El servicio consiste en la instalación del equipo, el administrador/animador y la impresión en papel al instante. Además se podrá personalizar las tiras impresas con publicidad que funciona, además de ofrecer la posibilidad de difusión a redes sociales en tiempo real. Además de ello, se podrán consultar extras como mayores animaciones, attrezzo, customizaciones,...

Empresas Miraparty - Empresas

Con este servicio se podrán generar nuevas experiencias para promocionar, celebrar y lanzar al mercado el nuevo servicio, producto y evento de la empresa. Ofrece una gran forma de darse a conocer e impactar a todo el que se acerque a vivir esta experiencia y para hacer crecer la empresa. Se incluye la instalación, el administrador/animador y la impresión en papel al instante. Además, las tiras impresas se podrán customizar para ofrecer promociones, descuentos y/o

invitaciones y las fotos se podrán difundir en redes sociales en tiempo real. Asimismo, se podrán consultar extras como mayores animaciones, attrezzo, customizaciones,...

En conclusión, Miraparty es una experiencia única que integra un set fotográfico profesional, un toque divertido y una impresión fotográfica al instante que es distinta de los servicios fotográficos tradicionales. Miraparty es, por supuesto, complementario al fotógrafo tradicional que cubre una boda o un evento, y se integra perfectamente en el local donde los invitados se divierten, ofreciendo un servicio diferente y original. La fotografía creativa de calidad requiere fotógrafos profesionales, equipos profesionales, y un alto conocimiento técnico. En Miraparty se ha desarrollado un servicio completo, con la última tecnología y con personal experimentado para que los cientos de fotos del evento sean uno de los hitos de tu fiesta que los invitados recordarán con cariño.

5 SERVICIOS OFERTADOS Y PRECIOS

5.1 Bodas Miraparty – Servicio “Experiencia Única”

Para marcar estos precios para clientes del servicio de Bodas se ha tenido en cuenta los siguientes aspectos. Primero, buscar un precio competitivo que haga que sea atractivo para el cliente. Segundo, obviamente, teniendo en cuenta las estimaciones realizadas, se ha establecido este precio como el necesario para cumplir los objetivos de crecimiento marcados a la vez que se cubren las inversiones realizadas.

1 hora por 395 € (+ IVA) que incluye:

- Instalación y montaje
- Equipo Animador
- Fondo de color plano a elegir
- Fotos impresas al instante
- Fotodedicatorias
- Fotos en facebook al instante
- Fotos en formato digital
- Attrezzo y material de fantasía

Extras:

- Hora extra por 195 € (+ IVA)

Más extras desde 49 €(+ IVA):

- Videogalería en pantallas
 - Diseño personalizado de foto
 - Video Montaje
 - Fondo personalizado
 - Attrezzo personalizado
 - Copias extras
 - Postales personalizadas
- * Se debe preguntar por más extras.

Descripción detallada:

En el servicio "Experiencia Única" para bodas, se acuerda una hora de comienzo del servicio con los novios, con el wedding planner o con la persona encargada de la organización de la boda.

Una vez acordada esta hora, Miraparty calcula el tiempo para el montaje y pruebas previo al servicio, unos 30 minutos aproximadamente, junto con el tiempo de traslado hasta el recinto donde la boda se celebra.

Previamente, Miraparty se pone en contacto con los novios directamente o a través del organizador de la boda, para decidir el diseño de las tiras fotográficas. Actualmente, Miraparty dispone de 11 diseños de tiras fotográficas que, tomándolos como base, pueden ser editados para satisfacer las necesidades de los clientes.

Una vez que Miraparty llega al recinto donde se celebra el convite, ya está acordado el lugar donde se va a instalar el equipo. Éste es un punto muy importante, ya que, como se indica en la información del servicio, Miraparty necesita de un espacio de 3x3 metros para el montaje del equipo. En este momento, es el metre la persona que recibe a Miraparty y le indica dónde instalar el equipo.

Habitualmente, Miraparty dispone de dos personas por evento, que se encargan del montaje. El montaje consiste en cuatro partes fundamentales:

- El telón: Consiste en dos trípodes laterales, y una barra horizontal que soporta el telón, que servirá de fondo. Miraparty dispone de 3 telones para ofrecer al cliente: Negro, morado y granate.

- Equipo de control: En una mesa dispuesta frente al telón se dispone de todo lo necesario para controlar el equipo: un ordenador portátil y la impresora fotográfica. Al lado de la mesa, pero más cercano al usuario, gracias al largo cable, se sitúa el pedal que acciona y da comienzo al servicio fotográfico.

- Trípode Cámara - Pantalla: Entre el telón y junto a la mesa de control, se sitúa el equipo fotográfico. Consiste en un trípode especial en que se instala (en orden vertical ascendente), una pantalla en la que los usuarios del servicio se pueden ver, la cámara y el flash en la parte más alta.

- Accesorios: a un lado del telón se sitúa una segunda mesa en la que el usuario tiene a su disposición todos los accesorios.

Una vez con todo el equipo montado, las dos personas de Miraparty se encargan de realizar varias pruebas de imagen e impresión para comprobar el correcto funcionamiento. Una vez certificado este punto, una de las dos personas se queda para controlar el equipo, explicar el funcionamiento, animar a los invitados y estar a la completa disposición de los novios y sus invitados.

La aplicación Miraparty para bodas, que se acciona mediante el pedal para que los invitados puedan accionar el programa fácilmente, consiste en la toma de cuatro fotos con intervalo de 5 segundos entre disparo y disparo, tiempo en el que los invitados podrán cambiarse de posición y de accesorios en la mesa provista para ello. Además de ello, en la pantalla donde los usuarios se pueden ver, saldrán las instrucciones y la cuenta atrás entre cada foto. De esta forma, se consigue una experiencia divertida más allá de lo que ofrece el fotomatón tradicional. El servicio trata de convertir la experiencia en un juego en el que los usuarios disfruten del momento.

Una vez finalizado el proceso fotográfico, se indica en la pantalla, que las fotografías se pueden recoger. De forma instantánea, se imprimen las tiras fotográficas. Se imprimen dos tiras de 15 x 5 centímetros. En una de ellas se imprimen las cuatro fotos y se entrega a los invitados, en la segunda tira, la aplicación selecciona aleatoriamente una de las cuatro, que se imprime en un tamaño mayor que en la primera tira. Además de ello en esta segunda tira, todos los diseños disponen de un espacio preparado para que los invitados escriban, firmen o dejen un mensaje para los novios. Estas tiras se guardan por el personal de Miraparty y al finalizar el servicio se entregan a los novios.

Como último punto del servicio en la boda, indicar que es un servicio de tarifa plana de fotografías, los novios e invitados pueden hacer uso de la experiencia Miraparty tantas veces como quieran durante las horas que dure el servicio

Cuando termina el servicio ofrecido en la boda, el servicio Miraparty continua. En los días posteriores a la celebración del evento, comprometiéndose a ser en menos de una semana, Miraparty se encarga de hacer llegar a los novios dos enlaces:

- Enlace para la visualización de fotografías. los novios podrán compartir este enlace con quien ellos quieran, para que tanto los novios como los invitados disfruten y recuerden los momentos vividos en la boda.

- Enlace para la descarga de las fotografías: Miraparty hace llegar a los novios un enlace a través del cual podrán descargarse todas las fotografías.

Con ello, termina el servicio "Experiencia Única" para bodas de Miraparty.

5.2 Eventos Miraparty – Servicio “Eventos 2.0”

Siguiendo las mismas pautas y aspectos descritos para el servicio de bodas, se han establecido los siguientes precios para el servicio "Eventos 2.0" teniendo en cuenta que el servicio no es para una boda y que el cliente puede ser ya, además de un particular, una organización o una empresa. Para este servicio, se tiene en cuenta la customización y requisitos del cliente, que en el servicio de bodas no existe ya que es un servicio estándar predefinido (al margen de los extras ofrecidos).

1 hora por 550 € que incluye:

- Instalación y montaje
- Equipo Animador
- Impresión en papel
- Tiras impresas con publicidad
- Difusión a redes sociales en tiempo real

Extras:

- Hora extra por 195 € (+ IVA)

Más extras desde 49 €(+ IVA):

- Videogalería en pantallas
 - Diseño personalizado de foto
 - Video Montaje
 - Fondo personalizado
 - Attrezzo personalizado
 - Copias extras
 - Postales personalizadas
- * Se debe preguntar por más extras.

Descripción detallada:

En el servicio "Eventos 2.0" para particulares para eventos como cumpleaños, comuniones, despedidas o fiestas, se acuerda una hora de comienzo del servicio con los organizadores del evento. Una vez acordada esta hora, Miraparty calcula el tiempo para el montaje y pruebas previo al servicio, unos 30 minutos aproximadamente, junto con el tiempo de traslado hasta el lugar donde se celebre el evento.

Previamente, Miraparty se pone en contacto con los organizadores directamente, para decidir el diseño de las tiras fotográficas. Miraparty solicita al cliente la información que quiere incluir en

las tiras fotográficas: logo, frase, fecha,...Por otro lado, se solicitan indicaciones (colores, fondo, imagen a incluir) para el diseño de la tira. Para este servicio, la edición y creación del diseño se acuerda con el organizador del evento en cuestión, es decir, se realiza un diseño exclusivo para el cliente.

Una vez que Miraparty llega al recinto donde se celebra el evento, ya está acordado el lugar donde se va a instalar el equipo. Éste es un punto muy importante, ya que, como se indica en la información del servicio, Miraparty necesita de un espacio de 3x3 metros para el montaje del equipo. En este momento, es el encargado u organizador quien recibe a Miraparty y le indica dónde instalar el equipo.

Habitualmente, Miraparty dispone de dos personas por evento, que se encargan del montaje. El montaje consiste en cuatro partes fundamentales:

- El telón: Consiste en dos trípodes laterales, y una barra horizontal que soporta el telón, que servirá de fondo. Miraparty dispone de 3 telones para ofrecer al cliente: Negro, morado y granate.

- Equipo de control: En una mesa dispuesta frente al telón se dispone de todo lo necesario para controlar el equipo: un ordenador portátil y la impresora fotográfica. Al lado de la mesa, pero más cercano al usuario, gracias al largo cable, se sitúa el pedal que acciona y da comienzo al servicio fotográfico.

- Trípode Cámara - Pantalla: Entre el telón y junto a la mesa de control, se sitúa el equipo fotográfico. Consiste en un trípode especial en que se instala (en orden vertical ascendente), una pantalla en la que los usuarios del servicio se pueden ver, la cámara y el flash en la parte más alta.

- Accesorios: a un lado del telón se sitúa una segunda mesa en la que el usuario tiene a su disposición todos los accesorios.

Una vez con todo el equipo montado, las dos personas de Miraparty se encargan de realizar varias pruebas de imagen e impresión para comprobar el correcto funcionamiento. Una vez certificado este punto, una de las dos personas se queda para controlar el equipo, explicar el funcionamiento, animar a los invitados y estar a la completa disposición de todos los invitados y participantes en el evento.

La aplicación Miraparty para Eventos 2.0, que se acciona mediante el pedal para que los invitados puedan accionar el programa fácilmente, consiste en la toma de cuatro fotos con intervalo de 5 segundos entre disparo y disparo, tiempo en el que los invitados podrán cambiarse

de posición y de accesorios en la mesa provista para ello. Además de ello, en la pantalla donde los usuarios se pueden ver, saldrán las instrucciones y la cuenta atrás entre cada foto. De esta forma, se consigue una experiencia divertida más allá de lo que ofrece el fotomatón tradicional. El servicio trata de convertir la experiencia en un juego en el que los usuarios disfruten del momento.

Una vez finalizado el proceso fotográfico, se indica en la pantalla, que las fotografías se pueden recoger. De forma instantánea, se imprimen las tiras fotográficas. Se imprimen dos tiras de 15 x 5 centímetros. En una de ellas se imprimen las cuatro fotos y se entrega a los participantes, en la segunda tira, la aplicación selecciona aleatoriamente una de las cuatro, que se imprime en un tamaño mayor que en la primera tira. Además de ello en esta segunda tira, todos los diseños disponen de un espacio preparado en el que se mostrará el logo, la frase / fecha o lo que el organizador/es deseen. Este segundo tipo de tiras se guardan por el personal de Miraparty y al finalizar el servicio se entregan a los organizadores.

Además de ese funcionamiento básico del servicio, Miraparty ofrece la posibilidad de difundir las fotografías en tiempo real a redes sociales como Facebook

Como último punto del servicio en la boda, indicar que es un servicio de tarifa plana de fotografías, los participantes e invitados al evento pueden hacer uso de la experiencia Miraparty tantas veces como quieran durante las horas que dure el servicio

Cuando termina el servicio ofrecido, Miraparty continua. En los días posteriores a la celebración del evento, comprometiéndose a ser en menos de una semana, Miraparty se encarga de hacer llegar a la organización del evento dos enlaces:

- Enlace para la visualización de fotografías. los organizadores podrán compartir este enlace con quien ellos quieran, para que todos los invitados disfruten y recuerden los mejores momentos del evento.

- Enlace para la descarga de las fotografías: Miraparty hace llegar a los un enlace a través del cual podrán descargarse todas las fotografías.

Con ello, termina el servicio "eventos 2.0" de Miraparty.

5.3 Empresas Miraparty – Servicio “empresas”

Siguiendo las mismas pautas y aspectos descritos para el servicio de bodas, se han establecido los siguientes precios para el servicio "empresas" teniendo en cuenta que el servicio es para una organización o una empresa. Para este servicio, se tiene en cuenta la customización y requisitos del cliente, que en el servicio de bodas no existe ya que es un servicio estándar predefinido (al margen de los extras ofrecidos).

1 hora por 550 € que incluye:

- Instalación y montaje
- Equipo Animador
- Impresión en papel
- Tiras impresas con promociones / descuentos / invitaciones
- Difusión a redes sociales en tiempo real
- Memoria USB con las fotos

Extras:

- Hora extra por 195 € (+ IVA)

Más extras desde 49 €(+ IVA):

- Videogalería en pantallas
 - Diseño personalizado de foto
 - Video Montaje
 - Fondo personalizado
 - Attrezzo personalizado
 - Copias extras
 - Postales personalizadas
- * Se debe preguntar por más extras.

Descripción detallada:

En el servicio "empresas" para compañías se ofrecen los servicios para todo tipo de eventos empresariales: cenas de empresa, eventos promocionales, inauguraciones, eventos publicitarios,... Se acuerda una hora de comienzo del servicio con los organizadores del evento. Una vez acordada esta hora, Miraparty calcula el tiempo para el montaje y pruebas previo al servicio, unos 30 minutos aproximadamente, junto con el tiempo de traslado hasta el lugar donde se celebre el evento.

Previamente, Miraparty se pone en contacto con los organizadores directamente, para decidir el diseño de las tiras fotográficas. Miraparty solicita al cliente la información que quiere incluir en las tiras fotográficas: logo, frase, fecha,...Por otro lado, se solicitan indicaciones (colores, fondo, imagen a incluir) para el diseño de la tira. Para este servicio, la edición y creación del diseño se acuerda con el organizador del evento en cuestión, es decir, se realiza un diseño exclusivo para el cliente.

Una vez que Miraparty llega al recinto donde se celebra el evento, ya está acordado el lugar donde se va a instalar el equipo. Éste es un punto muy importante, ya que, como se indica en la información del servicio, Miraparty necesita de un espacio de 3x3 metros para el montaje del equipo. En este momento, es el encargado u organizador quien recibe a Miraparty y le indica dónde instalar el equipo.

Habitualmente, Miraparty dispone de dos personas por evento, que se encargan del montaje. El montaje consiste en cuatro partes fundamentales:

- El telón: Consiste en dos trípodes laterales, y una barra horizontal que soporta el telón, que servirá de fondo. Miraparty dispone de 3 telones para ofrecer al cliente: Negro, morado y granate.

- Equipo de control: En una mesa dispuesta frente al telón se dispone de todo lo necesario para controlar el equipo: un ordenador portátil y la impresora fotográfica. Al lado de la mesa, pero más cercano al usuario, gracias al largo cable, se sitúa el pedal que acciona y da comienzo al servicio fotográfico.

- Trípode Cámara - Pantalla: Entre el telón y junto a la mesa de control, se sitúa el equipo fotográfico. Consiste en un trípode especial en que se instala (en orden vertical ascendente), una pantalla en la que los usuarios del servicio se pueden ver, la cámara y el flash en la parte más alta.

- Accesorios: a un lado del telón se sitúa una segunda mesa en la que el usuario tiene a su disposición todos los accesorios.

Una vez con todo el equipo montado, las dos personas de Miraparty se encargan de realizar varias pruebas de imagen e impresión para comprobar el correcto funcionamiento. Una vez certificado este punto, una de las dos personas se queda para controlar el equipo, explicar el funcionamiento, animar a los invitados y estar a la completa disposición de todos los invitados y participantes en el evento.

La aplicación Miraparty para empresas, que se acciona mediante el pedal para que los invitados puedan accionar el programa fácilmente, consiste en la toma de cuatro fotos con intervalo de 5 segundos entre disparo y disparo, tiempo en el que los invitados podrán cambiarse de posición y de accesorios en la mesa provista para ello. Además de ello, en la pantalla donde los usuarios se pueden ver, saldrán las instrucciones y la cuenta atrás entre cada foto. De esta forma, se consigue una experiencia divertida más allá de lo que ofrece el fotomatón tradicional. El servicio trata de convertir la experiencia en un juego en el que los usuarios disfruten del momento.

Una vez finalizado el proceso fotográfico, se indica en la pantalla, que las fotografías se pueden recoger. De forma instantánea, se imprimen las tiras fotográficas. Se imprimen dos tiras de 15 x 5 centímetros. En una de ellas se imprimen las cuatro fotos y se entrega a los participantes, en la segunda tira, la aplicación selecciona aleatoriamente una de las cuatro, que se imprime en un tamaño mayor que en la primera tira. Además de ello en esta segunda tira, todos los diseños disponen de un espacio preparado en el que se mostrará el logo, la frase / fecha o lo que el organizador/es deseen. Este segundo tipo de tiras se guardan por el personal de Miraparty y al finalizar el servicio se entregan a los organizadores.

Además de ese funcionamiento básico del servicio, Miraparty ofrece la posibilidad de difundir las fotografías en tiempo real a redes sociales como Facebook. Además de ello, una vez finalizado el evento, se entrega gratuitamente una memoria USB a los organizadores con todas las fotos del evento.

Como último punto del servicio en la boda, indicar que es un servicio de tarifa plana de fotografías, los participantes e invitados al evento pueden hacer uso de la experiencia Miraparty tantas veces como quieran durante las horas que dure el servicio

Con ello, termina el servicio "empresas" de Miraparty

5.4 Tabla comparativa servicios Miraparty

En la siguiente tabla se puede ver un resumen de los servicios ofertados y sus precios.


	BODAS MIRAPARTY	EVENTOS MIRAPARTY	EMPRESAS MIRAPARTY
	Experiencia Única	Eventos 2.0	Empresas
Paquete Estándar	Instalación y montaje	Instalación y montaje	Instalación y montaje
	Equipo Animador	Equipo Animador	Equipo Animador
	Fondo de color plano a elegir	Impresión en papel	Impresión en papel
	Fotos impresas al instante	Tiras impresas con publicidad	Tiras impresas con promociones / descuentos / invitaciones
	Fotodedicatorias	Difusión a redes sociales en tiempo real	Difusión a redes sociales en tiempo real
	Fotos en facebook al instante	Attrezzo personalizado	Memoria USB con las fotos
	Fotos en formato digital		Attrezzo personalizado
	Attrezzo y material de fantasía		
Extras	Hora Extra	Hora Extra	Hora Extra
	Videogalería en pantallas	Videogalería en pantallas	Videogalería en pantallas
	Diseño personalizado de foto	Diseño personalizado de foto	Diseño personalizado de foto
	Video Montaje	Video Montaje	Video Montaje
	Fondo personalizado	Fondo personalizado	Fondo personalizado
	Attrezzo personalizado	Copias extras	Copias extras
	Copias extras	Postales personalizadas	Postales personalizadas
	Postales personalizadas	*Pregunar por más extras	*Pregunar por más extras
	*Pregunar por más extras		
Precios	Paquete estándar 395 € (+ iva)	Paquete estándar 550 € (+ iva)	Paquete estándar 550 € (+ iva)
	Hora Extra 195 € (+ iva)	Hora Extra 195 € (+ iva)	Hora Extra 195 € (+ iva)
	Extras desde 49 € (+ iva)	Extras desde 49 € (+ iva)	Extras desde 49 € (+ iva)

Tabla 1. Comparativa Servicios Miraparty

5.5 Precios

Los precios son válidos sólo para la Comunidad de Madrid y País Vasco. Para el resto de península, Baleares y Canarias se deben consultar precios.

El servicio Miraparty es una tarifa plana: los invitados no pagan nada por cada foto, y se pueden sacar tantas fotos como quieran durante la duración del evento, que suele durar 2 horas en la mayoría de los casos. Cada evento es único y lo importante es asegurar que se ofrece el servicio que mejor se adapte a al evento. Se debe contactar para dar un presupuesto personalizado sin compromiso.

6 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

El equipo completo de dispositivos de los que consta Miraparty son los siguientes:

Componente	Proveedor
220V B800 BLACK STUDIO FLASH	Paul C Buff
Foldable 35" octabox paraguas grande	Paul C Buff
HEAVY DUTY 13 FT. STAND LS3900	Paul C Buff
Cámara Canon EOS1100D y objetivo 18-55	redcoon.es
Impresora hiti P510S y cartuchos iniciales	Martin-Iglesias
soporte para fondo de tela	Martin-Iglesias
Baúles	MAKRO
Mesa Resina Plegable	MAKRO
Tela Negra y Morada+ Mantel +Dobladillos	Leroy Merlin
Pedal USB	Import
Cables VGA	Import
Soporte monitor VESA a columna	Import
Monitor LED LG	redcoon.es
Soporte articulado de cámara a trípode	conectalo.es
Hub USB 4 puertos	Import
Ordenador HP	HP
Rollos de papel adicional	Martin-Iglesias
Cable AC de Canon ESOS 1100D	Canon
Carrito y pulpos ruedas porta baúl	Ikea+ Leroy Merlin

Tabla 2. Dispositivos del equipo

La instalación del set fotográfico engloba varias partes. Primero, un telón (fondo disponible en varios colores) que estará sostenido por dos soportes laterales. Dejando una distancia suficiente para que se sitúen los invitados, se instala, de abajo arriba, el monitor, la cámara y el flash, todo ello montado sobre un trípode específico para montar estos tres elementos. Tras este trípode, sobre una mesa, se dispone un ordenador portátil y la impresora fotográfica de alta calidad donde los invitados podrán recoger sus fotografías al instante. Al lado de la base del soporte donde están monitor, cámara y flash, se sitúa el pedal que accionará el comienzo del sistema fotográfico. Todos los dispositivos estarán conectados entre sí, para funcionar de manera conjunta.

Una vez instalado el set fotográfico, los invitados (o el propio animador) podrán accionar el proceso fotográfico (ráfaga de 4 fotos). En todo momento, los invitados podrán verse en el

monitor situado frente a ellos para poder colocarse de la forma más divertida. La cámara fotográfica, junto con el flash, disparará las cuatro fotos con un intervalo de tiempo de 4 segundos, durante los cuales los invitados tendrán el tiempo justo para poder coger diferentes accesorios puestos a su disposición en una mesa incluida en el set, y volver a situarse frente a la cámara para la siguiente foto. De esta manera, se genera una interactividad que hará disfrutar de la experiencia que Miraparty ofrece. Tras la ejecución de las fotos, podrán recoger las tiras impresas al momento que el administrador del equipo les entregará.

Todo ello es posible gracias al software propiedad de Miraparty. Este software es el encargado de hacer interactuar todos los dispositivos, haciendo que los invitados puedan disfrutar de esta experiencia de una manera muy sencilla, teniendo que preocuparse sólo de situarse frente a la cámara y mostrar la mejor de sus sonrisas y ganas de divertirse. Además de ello, es este software, con el que en una de sus últimas actualizaciones, hace posible la difusión en redes sociales en tiempo real.

7 ORGANIZACIÓN

7.1 Localización

Miraparty es la empresa matriz y tiene actualmente franquicias en Madrid, Bilbao y Las Palmas de Gran Canaria. Obviamente, además de estar presente en estas tres ciudades, ofrece sus servicios en toda España. Se considera por lo tanto un servicio nacional. Miraparty ha realizado servicios en distintas ciudades a lo largo de todo España: Bilbao, San Sebastián, Santander, Madrid, Cuenca, Albacete, Gran Canaria, Toledo y Talavera entre otras.

7.2 Empleados

Dentro de Miraparty existen actualmente 6 personas contratadas que trabajan de manera continuada en los servicios de Miraparty, tanto para la ejecución del servicio, como para la gestión y control de la empresa.

A la cabeza, se encuentran 3 personas encargadas de la gestión de las sedes de Madrid, Bilbao y Las Palmas de Gran Canaria, en el rol de directores comerciales regionales.

Cuenta con 2 desarrolladores informáticos que se encargan del software Miraparty y de la gestión de la página web www.miraparty.com.

Una persona más trabaja en el rol de Social Community Manager de Miraparty encargada de mantener activa la presencia de Miraparty en las redes sociales: Facebook, youtube, pinterest, twitter.

Además de estas personas, se contratan empleados eventuales para la ejecución de los servicios ofertados. Dependiendo del tipo de evento, fechas y disponibilidad, se contratan personas de manera eventual que colaboren y trabajen en la prestación del servicio.

7.3 Activos

Equipo:

Miraparty dispone actualmente de 3 equipos completos y en funcionamiento, uno en Madrid, otro en Bilbao y uno más en Las Palmas de Gran Canaria

El equipo consta de los siguientes componentes:

- 220V B800 BLACK STUDIO FLASH
- Foldable 35" octabox paraguas grande
- HEAVY DUTY 13 FT. STAND LS3900

- Cámara Canon EOS1100D y objetivo 18-55
- Impresora hiti P510S y cartuchos iniciales
- soporte para fondo de tela
- Baúles
- Mesa Resina Plegable
- Tela Negra y Morada+ Mantel +Dobladillos
- Pedal USB
- Cables VGA
- Soporte monitor VESA a columna
- Monitor LED LG
- Soporte articulado de cámara a trípode
- Hub USB 4 puertos
- Ordenador Acer
- Rollos de papel adicional
- Cable AC de Canon ESOS 1100D
- Carrito y pulpos ruedas porta baúl

Software:

Éste es el activo principal de Miraparty. Miraparty posee en propiedad, ya que es desarrollo propio, el software de la aplicación que se ofrece en los servicios ofertados.

7.4 Proveedores

Miraparty cuenta actualmente con la cooperación de dos proveedores para dos servicios muy diferenciados.

Gestión fiscal:

Miraparty cuenta con los servicios de una persona encargada del control y gestión fiscal de la empresa.

Diseño gráfico:

Miraparty cuenta con los servicios de una persona encargada de los diseños gráficos de las tiras fotográficas. Se contratan sus servicios cada vez que es requerido crear o editar nuevas tiras fotográficas.

7.5 Modelo de operaciones

1) Contacto con el cliente:

El cliente se pone en contacto con Miraparty por medio de correo electrónico, por medio de la cumplimentación del formulario en la web o por vía telefónica.

En el primer contacto se solicita la información de localidad, fecha y hora del evento y los requisitos específicos del cliente en cuestión, en cuanto a la posible temática o al tipo de evento. Con toda esta información Miraparty elabora un presupuesto en el momento que hace llegar al cliente.

2) Fase de edición y diseño:

Dentro de esa segunda fase de customización para el cliente se diferencia el servicio para los packs ofrecidos:

1. Bodas

1.1. Se cierra el diseño de la tira fotográfica entre los 11 modelos diferentes que existen para bodas.

1.2. Se decide el fondo a emplear entre los tres modelos

1. Empresas (Eventos de ocio y eventos publicitarios)

1.1. Se acuerda el diseño único y exclusivo de las tiras para la empresa cliente, incluyendo logo, frases,...o lo que el cliente requiera

1.2. Se acuerda los accesorios específicos para la temática de cada compañía o específicos para el evento publicitario o de marketing.

2. Se contacta con el proveedor de diseño gráfico para el diseño de las tiras fotográficas

3. Se realizan las iteraciones necesarias con el cliente hasta que queda satisfecho con el diseño de la tira fotográfica.

3) Se solicita una transferencia de un porcentaje del precio final o el por el montante total del servicio contratado para reservar la fecha y certificar la contratación de Miraparty.

4) Celebración del evento

Miraparty se dirige al lugar donde se celebra el evento y ejecuta el servicio contratado, entregando las tiras fotográficas a los invitados.

5) Se entregan las tiras impresas al encargado, responsable o persona de contacto del evento en cuestión.

Miraparty entrega las tiras fotográficas impresas durante el evento. Para eventos de empresa en este momento se entrega la memoria USB con las fotografías sacadas en el evento

6) Se hace llegar al cliente los enlaces para la visualización y descarga de las fotografías.

7) Satisfacción del cliente. Miraparty se pone en contacto con el cliente para recibir feedback del servicio prestado y medir el grado de satisfacción del cliente. Esta acción no se realizará con todos los clientes, si no aleatoriamente por tipo de servicio y sector.

7.6 Diagrama modelo operaciones

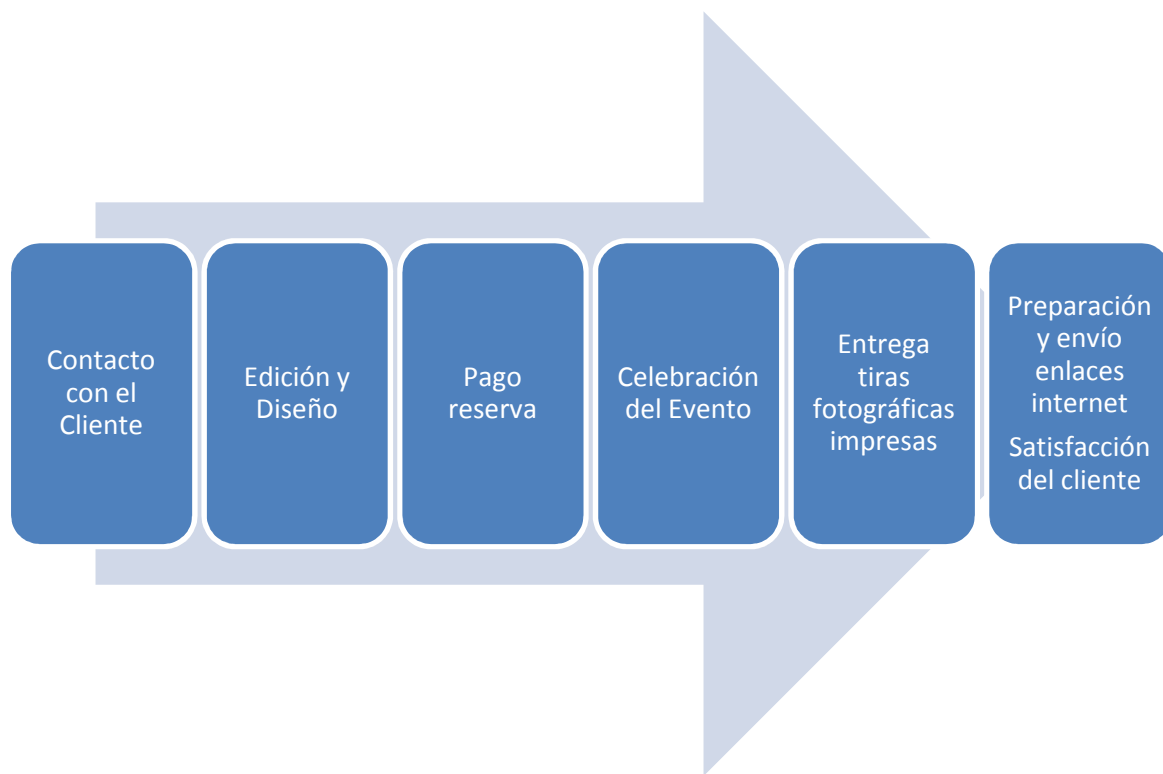


Figura 1. Modelo Operaciones Miraparty

8 ESTUDIO MERCADO - COMPETIDORES

8.1 fotomatonbodas.es

8.1.1 Datos Básicos/Descripción

Empresa con más de 5 años ofreciendo el servicio.

Ofrecen servicios para Bodas, Cumpleaños y Eventos

Presencia en redes sociales:

- Facebook

8.1.2 Servicios Ofertados y Precios

Sin límite de horas en el servicio ofrecido.

Pack Bodas:

- Desde el inicio del cocktail hasta el fin del baile!!
- 2 copias por cada foto realizada.
- Fotos en blanco y negro, color o color con marcos divertidos.
- Logotipo personalizado e impreso en cada foto
- Música en el servicio (opción de que suministréis la vuestra propia)
- Álbum de fotos - Libro de firmas para pegar las fotos y que los invitados os hagan dedicatorias.
- Video mensajes de los invitados (opcional sin sobre coste) tras hacerse sus fotografías.
- Atrezzo divertido - gafas gigantes, pelucas de todo tipo, sombreros fantasía y de disfraz.
- Pendrive con todas las fotos y vídeos del evento.
- Persona asistente y encargada del fotomatón.
- Acceso privado para los asistentes a la boda a web privada con todas las fotos del evento.
- Publicación en redes sociales (Facebook, Twitter)

Pack Cumpleaños:

- Desde que se inicia hasta que acaba la fiesta.
- 2 copias por cada foto realizada.
- Logotipo personalizado e impreso en todas las fotos.
- Álbum de fotos - Libro de firmas para pegar las fotos y que los invitados te hagan dedicatorias.
- Video mensajes de los invitados tras hacerse sus fotografías
- Atrezzo divertido (gafas, pelucas, sombreros, etc.) para hacer fotos muy divertidas.
- Pendrive con todas las fotos y video mensajes del evento.

- Persona asistente y encargada del fotomatón.

Pack Eventos:

- Las horas que necesites para tu evento.
- Fotos ilimitadas.
- 2 copias por foto y personalizadas con el logo de tu empresa, evento, marca, etc.
- Pendrive con todas las fotos del evento.
- Persona asistente al evento y encargada del fotomatón.

8.1.3 Imágenes



8.1.4 Localización

Barcelona y Madrid

8.1.5 Información Cualitativa/Valoración

El servicio consiste en una máquina (se puede observar en la imagen anterior) de tipo fotomatón que se posiciona delante del cliente. En este momento el cliente interactúa con la máquina para seleccionar el modo de fotografía y dar comienzo al proceso.

Esta empresa supone un competidor medio alto dado los servicios que oferta y cómo los oferta. El servicio consiste en una máquina (fotomatón) como se puede ver en la imagen anterior que imprime las fotos de manera instantánea. Es el usuario quien interactúa con el fotomatón.

No dispone de los precios en la página web..

8.1.6 Grado de Competencia

Medio - Bajo

8.1.7 Página web

<http://www.fotomatonbodas.es>

8.2 Difotomaton

8.2.1 Datos Básicos/Descripción

Se promociona para Bodas, Fiestas y eventos de promoción de marca y productos.

Presencia en redes sociales:

- Facebook

8.2.2 Servicios Ofertados y Precios

Servicio estándar:

- Alquiler de maquinaria
- Desplazamiento
- Montaje y Desmontaje
- Técnico presencial durante todo el servicio
- 2 o 3 horas de Servicio Difotomaton de Fotografías sin límite
- Impresión en el acto
- DVD recopilatorio de todas las fotos
- Personalización de formatos de fotografía
- Libro de dedicatorias
- Extras: Atrezzo, horas extra, cuadro, redes sociales

8.2.3 Imágenes:



8.2.4 Localización

Madrid

8.2.5 Información Cualitativa/Valoración

El servicio consiste en una cabina cerrada mediante cortinas en la que los clientes deben meterse dentro para sacarse la fotografía.

Disponen de 10 formatos diferentes de fotografías además de ofrecer la personalización de los mismos.

Destaca en su página web el listado de clientes de empresas/eventos: EMC2, Freshfields, Kellogg's, Kiehl's, Lóreal, MEDIAPRO, MSD, NIVEA, NH Hoteles, Novartis, PwC, Unibail Rodamco, Villa Farbriciano, Holarquitectura, Consulting Punto de Venta, En Plan Bien, Espacio Compartido de Comunicación, Fundación Niños de Guarátaro, Funkybrain, Geraldine Wahnnon, Korazza, One and Perfect wedding planner, Porter Novelli, Reinventur, RPA Comunicación, El Senescal, Wedding Planners,

No dicen el precio en página web. Se debe contactar con ellos para consultar presupuestos.

Como punto fuerte destacan el reducido tamaño y diseño de la cabina.

8.2.6 Grado de Competencia

Medio Bajo

8.2.7 Página web

<http://www.difotomaton.com>

8.3 Risbox Fotomatones

8.3.1 Datos Básicos/Descripción

Empresa con 3 años de experiencia

Trabajan en toda la península con un equipo de azafata@s, diseñadores y técnicos

Presencia en redes sociales:

- Facebook
- Twitter
- Instagram
- Pinterest

8.3.2 Servicios Ofertados y Precios

Fotomatón

Pack Bodas: 590 €

- Tres horas de impresiones ilimitadas
- Dos copias por foto. El invitado podrá elegir el color (blanco y negro, sepia o color) y la distribución de las imágenes (4 formatos diferentes)
- Personalización digital de las fotos. 8 Plantillas diferentes a elegir
- Álbum de fotos
- Accesorios divertidos
- CD con todas las fotos
- Azafat@s uniformados

Extras para Bodas:

- Foto imantada. La segunda copia para el invitado imantada. 120 €
- Álbum personalizado. 8 diseños de álbumes diferentes. 35 €
- Marco para fotos. Marcos ilimitados para las fotos de los invitados. 150 €
- Cuadro decorativo. Composición en forma de cuadro con fotos. Se envía a casa. 80 €
- Photocall personalizado. 150 €
- Álbum de alta gama. Link a página externa (<http://izquierdoalbums.com/>) en la que se ofrecen álbumes de alta gama.
- Hora extra de diversión. 100 €

Socialbox:

- Los invitados toman fotos con su teléfono móvil en cualquier lugar de la boda.
- Las comparten en las Redes Sociales (Twitter, Instagram), utilizando un hashtag predeterminado facilitado por los novios previamente.

- Esta foto (personalizada con vuestros nombres, fecha, logo...) será impresa al momento en el equipo y opcionalmente se proyecta en una pantalla gigante en tiempo real.
- Los invitados pueden recoger sus 2 fotos al inicio del baile, ellos se quedan con una copia y la segunda la incluirán al álbum junto a su dedicatoria

Flipbox: 690 €

Los invitados pasan a la máquina de fotomatón y se graba un video de 5 segundos. Se imprimen los fotogramas del video y en un minuto se prepara un mini libro animado con los fotogramas impresos.

- 3 horas de videos ilimitados
- 1 libro animado por video
- Personalización digital de la portada y contraportada del libro animado
- Accesorios para grabar el video
- Azafat@s uniformados

La revista de Tu Boda

<http://www.larevistadetuboda.es/>

Premium Magazine: 1200 €

- Un equipo compuesto por un periodista, fotógrafo y cámara cubrirá la ceremonia al completo para no dejar escapar ni un detalle
 - Revista con 50 páginas a color en papel estucado gloss 100 gr. y portada estucada 250 gr.
 - DVD con todas las fotografías del evento.
 - Revista on-line para que todos los invitados puedan disfrutar del Magazine “acceso privado”.
 - Descarga gratuita de la revista en formato PDF.
 - 15 ejemplares de la revista en papel.
 - Photocall con las video-entrevistas más divertidas y emotivas del evento (entrega en DVD).
- *Entrega 12 días

Magazine: 600 €

- 50 páginas a todo color en papel estucado gloss 100 gr. y portada estucada 250 gr.
 - Revista on-line para que todos los invitados puedan disfrutar del Magazine.
 - 15 ejemplares de la revista en papel.
- *Entrega en 12 días

*Entrevista posteriores a la boda para recoger los detalles y anécdotas más importantes del enlace.

*Las fotos deben ser proporcionadas por el fotógrafo oficial de la ceremonia para poder realizar la revista.

*Todos los asistentes a la ceremonia pueden proporcionar sus fotografías para que la cobertura sea más amplia.

* Banner informativo en el lugar del banquete con indicaciones para que tus invitados comenten la boda y suban sus imágenes más divertidas.

8.3.3 Imágenes:



8.3.4 Localización

Ofrecen servicios en toda la península

8.3.5 Información Cualitativa/Valoración

El servicio consiste en una máquina (se puede observar en la imagen anterior) de tipo fotomatón que se posiciona delante del cliente, además de la colocación de un fondo que forme el photocall. En su página destacan una Iluminación especial cámara de 15 Mega píxeles.

Disponen de una amplia gama de diferentes servicios. Pueden cobrar desplazamiento dependiendo de donde se celebre el evento. Enfocado principalmente a bodas, pero también realiza eventos.

Destacan los siguientes clientes: IKEA, RedBull, LinkedIn, ONCE, Burn, Novartis, L'ORÉAL, Sephora, Benefit Cosmetics, Zenith, C&A

Como punto fuerte destaca los servicios extras al fotomatón y hace hincapié en la calidad de la cámara de 15 megapíxeles.

8.3.6 Grado de Competencia

Alto

8.3.7 Página web

<http://risbox.com/>

8.4 Tufotomaton – La cabina gris

8.4.1 Datos Básicos/Descripción

Ofrecen sus servicios en toda España.

Presencia en redes sociales:

- Facebook
- Twitter

8.4.2 Servicios Ofertados y Precios

Bodas:

- Fotomatón con cabina cerrada para estar sentados. Cómodamente caben 6 personas. Aunque podemos meter hasta 12.
- Fotos ilimitadas durante todo el evento
- Servicio de 3 horas.
- Personalización las fotos.
- Tamaños a imprimir de 10 × 15 centímetros o dos tiras cortadas de 5 × 15 centímetros
- Inicio del servicio sin horario fijo: el inicio del servicio empieza cuando empieza la fiesta.
- Durante todo el evento hay una persona junto al equipo.
- Atrezzo (Opcional): Pelucas, gafas y boas
- Libro de firmas (Opcional): para pegar todas las fotos. En este caso utilizar el formato de doble tira.
- Damos en formato digital todas las fotos
- Video-mensajes (Opcional). Solo recomendamos esta opción si el fotomatón esta en un sitio sin ruido

Dispone de un sistema de cálculo de precio que, dependiendo de la provincia seleccionada ofrece un precio. Desde 550 (Madrid) o 650 € (Jaén), € hasta 750 € (Vizcaya).

Dispone de 8 formatos diferentes de disposición de fotografías.

8.4.3 Imágenes Particulares



Empresas:

- Personalización total del equipo: Para alquileres a largo plazo hacen cabinas a medida: Vinilan los equipos y lacan los equipos con vuestros colores
- Personalización de las fotos: desde 1 hasta 9 fotos, cada foto un disparo distinto o se repiten fotos, superponer las fotos, diferentes tamaños e inclinaciones de fotos, diferentes filtros para efectos y ponen bordes.
- Personalización del servicio: Se alquila el equipo por periodos de tiempo (días, meses), buscan azafatas, se ocupan de la instalación, montaje, enseñamos su manejo y disponen de un teléfono 24 horas para solucionar dudas
- Extras: Subir fotos a facebook, envío inmediato al mail de cada persona que se haga una foto.

Disponen de tres tipos de fotomatonés para empresas:

Fotomatón estándar (Igual que el fotomatón de bodas).

Fotomatón de imagen

- En este servicio se ofrece una máxima personalización y la mejor estética.
- La cabina se personaliza con fotos, textos o imágenes.
- Sólo para dos personas

Fotomatón tipo columna

- Sin cabina cerrada

Para empresas no se dispone de un sistema de cálculo de precio, se pide presupuesto.

8.4.4 Imágenes Empresa



8.4.5 Localización

Alicante.

8.4.6 Información Cualitativa/Valoración

Servicio muy personalizado que permite una gran customización. Dispone de fotomatón de cabina cerrada y sin cabina.

Oferta servicios muy diferenciados de bodas y eventos para empresas.

Como punto fuerte destaca las posibilidades de personalización como la vinilización del equipo o el lacado del mismo. Además, también destaca la posibilidad de alquilar el equipo para periodos de tiempo (días, meses).

8.4.7 Grado de Competencia

Medio

8.4.8 Página web

<http://www.tufotomaton.com/>

8.5 Fotopixer

8.5.1 Datos Básicos/Descripción

Se desplazan a cualquier planta del país.

Fotomatón abierto, sin cabina.

Presencia en redes sociales:

- Facebook
- Twitter

8.5.2 Servicios Ofertados y Precios

PACK STÁNDAR (3 horas): 450€ / 50€ HORA EXTRA

- Captar e imprimir fotos ilimitadas durante todo el servicio
- Grabar video mensajes
- Imprimir con logotipo, nombre, fecha...a elegir por el cliente
- DVD con todas las fotos y videos realizados
- Attrezzo según la temática del evento
- Galería de fotos en nuestra web protegida por contraseña
- Persona encargada de supervisar el servicio

PACK PAPARAZZI (3 horas): 650€ / 70€ HORA EXTRA

- Captar e imprimir fotos ilimitadas durante todo el servicio
- Grabar video mensajes
- Imprimir con logotipo, nombre, fecha...a elegir por el cliente
- DVD con todas las fotos y videos realizados
- Attrezzo según la temática del evento
- Galería de fotos en nuestra web protegida por contraseña
- Fotógrafo encargado de captar los mejores momentos en otros escenarios del evento, estas imágenes serán al momento enviadas al Fotopixer para poder ser impresas
- Persona encargada de supervisar el servicio

PACK FOTOPIXER KIDS, incluye (3 horas): 350€ / 50€ HORA EXTRA

- Se adapta a la altura de los más pequeños
- Captar e imprimir fotos ilimitadas durante todo el servicio
- Imprimir con logotipo, nombre, fecha...a elegir por el cliente
- DVD con todas las fotos realizados
- Attrezzo según la temática del evento
- Galería de fotos en nuestra web protegida por contraseña
- Persona encargada de supervisar el servicio

PACK RETOPIXER

Reportaje con 2 cámaras de video y 2 cámaras de fotos

- Pre o Post-boda a elegir entre una de las dos opciones
- Preparativos y casa novio y novia
- Ceremonia
- Exteriores
- Cocktail
- Banquete
- Primer baile
- Edición de video
- Retoque fotográfico y maquetación de los álbum

Fotopixer 3 horas

- Captar e imprimir fotos ilimitadas durante todo el servicio
- Grabar video mensajes
- Imprimir con logotipo, nombre, fecha...a elegir por el cliente
- DVD con todas las fotos y videos realizados
- Attrezzo según la temática del evento
- Galería de fotos en nuestra web protegida por contraseña
- Persona encargada de supervisar el servicio

Con este último pack, incluyen un obsequio.

Dos formas de personalizar el fondo:

- Chroma

Con esta opción es posible seleccionar el fondo deseado para cada foto al instante (6 diferentes por evento), imágenes no predefinidas.

50€ Alquiler por evento (Independientemente de su duración)

- Lona Personalizada

Lona impresa a petición del cliente.

200€ Lona más 25€ alquiler estructura soporte.

8.5.3 Imágenes:



8.5.4 Localización

8.5.5 Información Cualitativa/Valoración

Incluyen descuentos por fecha y periódicos:

- Descuento directo de 50€ en los packs reservados antes del 31/03/2014.
- Contrata ahora el "pack estándar" con todo incluido por 400€ y el "pack paparazzi" por sólo 600€.

Los precios no incluyen posibles sobrecostes por desplazamiento.

Tiene varios packs diferenciados entre los cuales destaca el especial para niños. También tiene otras posibilidades y servicios extras además del propio servicio de fotomatón.

La página web no destaca por su diseño.

En su descripción destaca el compararse con otros photocalls contra los que se describe como superior.

Como punto fuerte destaca la posibilidad de usar chroma.

8.5.6 Grado de Competencia

Medio - bajo

8.5.7 Página web

<http://www.fotopixer.es/>

8.6 Momenta Bodas

8.6.1 Datos Básicos/Descripción

Es un estudio de fotografía que ofrece el servicio de fotomatón dentro de los oferta de servicios fotográficos de boda convencionales

Presencia en redes sociales:

- Facebook
- Pinterest

8.6.2 Servicios Ofertados y Precios

Servicios de fotomatón incluyen:

- Montan un telón con iluminación de estudio
- Proporcionan un cajón con attrezzo.
- Entregan las fotos en formato LIBRO DE FOTOGRAFÍAS.

No ofrecen los precios en la web. Se insta a contactar con ellos vía mail

8.6.3 Localización

Madrid

8.6.4 Información Cualitativa/Valoración

Es un estudio de fotografía profesional que oferta el servicio de fotomatón para bodas sin ser éste su negocio principal. Priman los servicios de fotografía convencionales sobre el fotomatón / photocall.

Centrado exclusivamente en bodas.

No ofrece una descripción detallada de cómo es el diseño ni la instalación del fotomatón.

8.6.5 Grado de Competencia

Bajo

8.6.6 Página web

<http://www.momentabodas.es/fotomaton.html>

8.7 picBoton

8.7.1 Datos Básicos/Descripción

Tienen presencia en dos provincias (que no nombran) pero ofrecen servicios en toda España pudiendo aplicar cargos por desplazamiento.

Presencia en redes sociales:

- Facebook

8.7.2 Servicios Ofertados y Precios

Eventos de empresa:

Los servicios básicos de alquiler incluyen:

- Traslado, montaje, configuración y asistencia técnica del equipo durante todo el evento.
- Número ilimitado de fotos durante el evento contratado.
- Alojamiento en www.picboton.com de las fotografías realizadas, a las que tendrán acceso privado los asistentes al evento y permitiendo la descarga de las fotografías gratuitamente. Las fotos pueden incluir un logo, texto, la fecha del evento, etc.
- Entrega de un soporte USB con todas las fotografías realizadas, en formato JPG de dimensiones 3.648 x 2.736 píxeles.

Bodas:

Los servicios básicos de alquiler incluyen:

- Traslado, montaje, configuración y asistencia técnica del equipo el día del evento.
- Realización de fotografías digitales en número ilimitado durante 2 horas.
- Número ilimitado de fotos durante el tiempo contratado.
- Alojamiento en www.picboton.com de las fotografías realizadas durante el periodo de un mes natural, a las que tendrán acceso privado los asistentes al evento, permitiendo la descarga de las fotografías gratuitamente. Las fotos pueden incluir un logo, texto, la fecha del evento, etc.
- Entrega de un soporte con todas las fotografías realizadas, en formato JPG de dimensiones 3.648 x 2.736 píxeles.
- Álbum fotográfico con una selección de las mejores fotos, elegidas por el cliente.

Extras:

- Impresión instantánea de las fotografías, con marca de agua o sin ella.
- Juegos de atrezzo variado o temático
- Photocall y fondos ChromaKey
- Proyección de las imágenes a través de pantallas (si el local cuenta con los medios adecuados)

- Personalización de las máquinas con imagen corporativa y relacionada con el evento
- Inserción de presentaciones o videos del evento en las pantallas de las máquinas.

Fiestas particulares:

Los servicios básicos de alquiler incluyen:

- Traslado, montaje y configuración del equipo el día del evento.
- Asistencia técnica y realización de fotografías digitales en número ilimitado durante 2 horas.
- Alojamiento en www.picboton.com de las fotografías realizadas durante el periodo de un mes natural, a las que tendrán acceso privado los asistentes al evento, permitiendo la descarga de las fotografías gratuitamente. Las fotos pueden incluir un logo, texto, la fecha del evento, etc.
- Entrega de todas las fotografías realizadas, en formato JPG de dimensiones 3.648 x 2.736 píxeles.
- Álbum fotográfico con una selección de las mejores fotos, elegidas por el cliente.

Extras:

- Impresión instantánea de fotografías, con o sin marca de agua.
- Juegos de atrezo variado o temático
- Photocall y fondos ChromaKey
- Proyección de las imágenes a través de pantallas (si el local cuenta con los medios adecuados)
- Personalización de las máquinas con imagen corporativa y relacionada con el evento
- Inserción de presentaciones o videos del evento en las pantallas de las máquinas.

Ofrecen los servicios desde 435 €. Aún así, instan a contactar con ellos vía mail, para consultar el presupuesto solicitando la siguiente información:

- Tipo de evento (boda, evento de empresa, Fiesta de cumpleaños, etc.)
- Número de invitados aproximado
- Fecha de celebración
- Lugar de celebración

8.7.3 Imágenes:



8.7.4 Localización

Presencia en dos provincias (no las mencionan) pero ofrecen servicios en toda España.

8.7.5 Información Cualitativa/Valoración

Como punto fuerte destacan en su descripción el tamaño reducido y la adaptabilidad del fotomatón a cualquier estancia y lugar.

8.7.6 Grado de Competencia

Medio

8.7.7 Página web

<http://www.picboton.com/>

8.8 Tabla resumen competidores de mercado








ANÁLISIS DE COMPETIDORES	NIVEL COMPETENCIA	PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
	Medio/Bajo	<ul style="list-style-type: none"> · Sencillez de montaje e instalación · Album fotográfico dentro de los servicios estándar · Publicación en redes sociales: Facebook 	<ul style="list-style-type: none"> · Precios no disponibles · Customer experience débil: parecido al fotomatón tradicional · Servicio exclusivo sólo para bodas
	Medio/Bajo	<ul style="list-style-type: none"> · Album fotográfico dentro de los servicios estándar · Listado de clientes significativo 	<ul style="list-style-type: none"> · Precios no disponibles · Cabina cerrada no muy amplia · Customer experience débil: parecido al fotomatón tradicional · No dispone de servicio de publicación de fotos en redes sociales
	Alto	<ul style="list-style-type: none"> · Presencia importante en redes sociales · Servicios extras al fotomatón: Socialbox, Flipbox, La revista de tu boda · Acuerdos con páginas/compañías · Customización del stand fotográfico · Customer experience fuerte: servicios extras al fotomatón 	<ul style="list-style-type: none"> · Servicio exclusivo sólo para bodas · Precio alto · No dispone de servicio de publicación de fotos en redes sociales
	Medio	<ul style="list-style-type: none"> · Customización del stand fotográfico · Alquiler del equipo por horas, días, meses · Publicación en redes sociales: Facebook, envío inmediato al correo electrónico 	<ul style="list-style-type: none"> · Precios no disponibles · Cabina cerrada no muy amplia · Customer experience débil: parecido al fotomatón tradicional
	Medio	<ul style="list-style-type: none"> · Servicios extras al fotomatón: pack especial niños, pack paparazzi · Chroma opcional disponible 	<ul style="list-style-type: none"> · Página web de diseño pobre · Customer experience débil: parecido al fotomatón tradicional · No dispone de servicio de publicación de fotos en redes sociales
	Bajo	<ul style="list-style-type: none"> · Calidad de fotografía. · Estudio fotográfico profesional · Album fotográfico dentro de los servicios estándar 	<ul style="list-style-type: none"> · Servicio exclusivo sólo para bodas · Descripción poco clara del servicio · Precios no disponibles · Customer experience débil: parecido al fotomatón tradicional · El servicio de fotomatón no es su negocio principal
	Medio	<ul style="list-style-type: none"> · Customización del stand fotográfico · Chroma opcional disponible · Precio (ofrece un "Desde" bajo) 	<ul style="list-style-type: none"> · Precios no están claros · No dispone de servicio de publicación de fotos en redes sociales · Customer experience débil: parecido al fotomatón tradicional

Tabla 3. Resumen competidores

8.9 Conclusiones análisis de la competencia

Miraparty debe tener en cuenta los siguientes aspectos y puntos importantes tras el análisis de los competidores:

- 1) Debe centrar sus esfuerzos en diferenciarse del resto de competidores a través del customer experience ofrecido en su servicio. Se debe distanciar del servicio de fotomatón tradicional con el software que actualmente ofrece, convirtiendo en un juego el servicio fotográfico.
- 2) Desarrollar nuevas aplicaciones que sigan diferenciando y haciendo realidad el servicio fotomatón 2.0
- 3) Buscar canales de publicitarios en los que darse a conocer más allá de la propia web y facebook.
- 4) Buscar medios para el desarrollo de mercado para eventos y empresas, más allá del mercado de bodas.
- 5) Disponer de unas tablas de precios claros y fáciles de entender para los clientes
- 6) Mantener los niveles en cuanto a la web se refiere, siendo como es hasta ahora, superior al resto de páginas webs de los competidores, buscando la sencillez, facilidad de uso y claridad para el cliente en el diseño de la misma.
- 7) Debe trabajar en la customización del stand fotográfico, sobre todo para eventos empresariales y publicitarios
- 8) Fortalecer la imagen en redes sociales. Ser más activos en las diferentes redes sociales en las que se encuentra activo: Facebook, instagram, youtube, Google+.
- 9) Ampliar servicios como entrega de álbumes fotográficos.
- 10) Ampliar opciones de publicación de las fotografías en redes sociales: pinterest, instagram, twitter.

También, tras el análisis es conveniente destacar ciertos aspectos negativos encontrados en competidores que se deben evitar:

- 1) Mostrar los precios y servicios ofertados de manera confusa.
- 2) Evitar tener una web desactualizada.
- 3) Evitar centrarse únicamente en bodas
- 4) Dado que es más un servicio tecnológico, se debe evitar estancarse y/o quedarse obsoleto en lo referente a la tecnología: Equipo, cámara, ordenador, software empleado,... Se deben buscar innovaciones para el servicio continuamente que lo diferencien del resto.

8.10 Ventajas competitivas

El **software desarrollado para el fotomatón** es la mayor ventaja competitiva de Miraparty. Este software convierte el simple hecho de sacarse una foto en un juego y una **experiencia diferente** al resto de competidores que ofrecen un servicio más parecido al fotomatón tradicional.

La posibilidad de **modificar y crear nuevo software** sobre la base ya establecida es el punto fuerte que Miraparty debe ofrecer como factor diferenciador sobre la competencia.

La **sencillez de instalación, montaje y funcionamiento** es otro factor importante del servicio de Miraparty. Con una simple acción como es pisar/accionar un pedal, el proceso fotográfico comienza sin que el usuario tenga que preocuparse de nada más que divertirse.

8.11 Matriz DAFO

A continuación presentamos mediante la matriz DAFO, la visión de Miraparty en cuanto a sus Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades.

DAFO	DEBILIDADES	FORTALEZAS
	<ul style="list-style-type: none"> - Dificultad para hacer ver la diferencia en el servicio prestado sobre el resto de competidores en un primer vistazo. - Poca flexibilidad de la aplicación actual en cuanto al diseño de las tiras y el número de fotos en cada tira fotográfica. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ofrece el servicio fotográfico diferenciándose del resto, haciendo del servicio un juego y creando una experiencia diferente. - Customer experience - Uso de la gamificación - Equipo diseñador y creador de software.
	AMENAZAS	OPORTUNIDADES
	<ul style="list-style-type: none"> - Cliente no percibe la diferencia en un primer momento sobre el servicio de fotomatón más "tradicional" que ofrece la competencia. Pérdida de clientes. - Número de competidores - Coste de entrada muy bajo 	<ul style="list-style-type: none"> - Llevar el modelo que tan exitosamente funciona en Bodas a eventos empresariales y sociales. - Facilidad para modificar el software y crear nuevas experiencias para los clientes en los servicios ofrecidos. - La multitud de eventos que se celebran en la ciudad de Madrid - Entrada en el mercado de eventos empresariales publicitarios y promocionales. - Entrada en el mercado de eventos sociales.

Tabla 4. Matriz DAFO Miraparty

8.11.1 Conclusiones DAFO

La conclusión principal es que se debe aprovechar el factor diferenciador de Miraparty, que consiste en el aspecto de juego, y la experiencia diferente que ofrece respecto al resto de competidores. Miraparty debe trabajar en la consecución de nuevos modelos, nuevos juegos con el objetivo de seguir haciendo crecer esa ventaja competitiva que tiene sobre el resto.

Por otro lado, es de vital importancia trabajar en la forma de darse a conocer. En todos los canales a través de los que Miraparty se publicita, de enfocar sus esfuerzos en hacer ver al cliente final lo que realmente es el "fotomatón 2.0", mostrar de manera más clara por qué es diferente al resto de competidores en el servicio de photocall.

Finalmente, la innovación debe seguir siendo la piedra angular y la base sobre la que Miraparty debe seguir apoyándose. Con ello conseguirá afianzar su posición y acrecentar la diferenciación anteriormente mencionada.

9 GO TO MARKET

9.1 Posicionamiento

Comenzamos primero mostrando el posicionamiento actual de Miraparty y sus productos y servicios haciendo uso de la matriz de Boston Consulting Group.

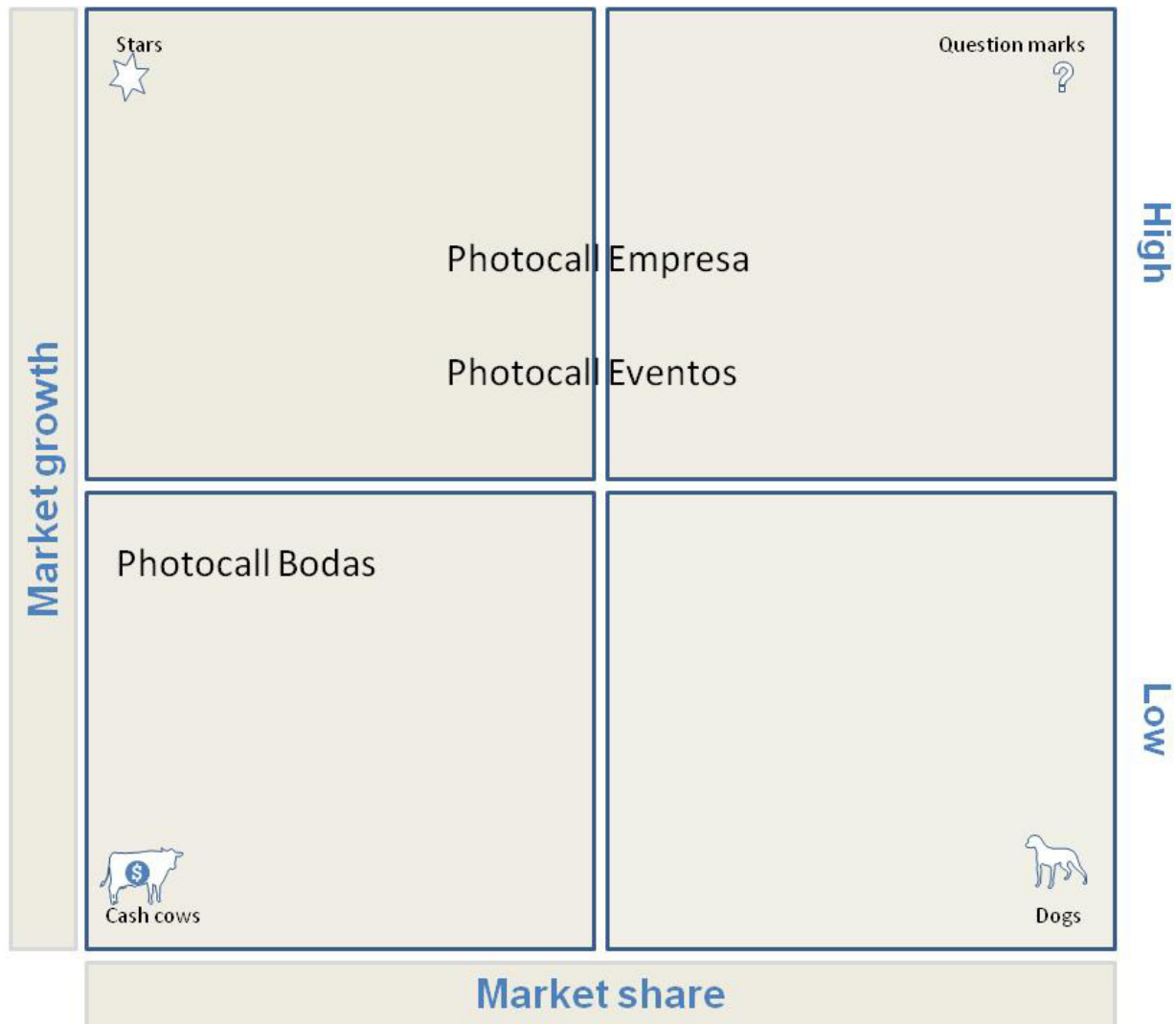


Tabla 5. Matriz BCG Miraparty

Ahora se comenta la situación de cada producto:

- Photocall Bodas:

El mercado de las bodas es un mercado que se podría definir a día de hoy como estable y continuo. Es por ello que se sitúa este servicio dentro de las "Cash cows". Es importante tener en cuenta el carácter estacional de este mercado, cuyo punto más alto se da durante los meses de verano: Junio, Julio, Agosto y Septiembre

- Photocall Eventos:

Este servicio dirigido tanto a particulares como a empresas es un servicio que está en auge durante todo el año y más en una ciudad de las características de Madrid que aglutina multitud de eventos durante todo el año y de muy diversa índole. Se sitúa entre las "Question Marks" y "Stars" ya que, por un lado el mercado es muy amplio, pero a su vez bastante impredecible.

Por ejemplo, este servicio se ofrece en evento como las cenas de empresa, mercado totalmente estacional durante el mes de diciembre, para el cual, este producto funciona igual que para las bodas, por lo que se podría situar como "Cash Cows". Pero por otro lado, y ésta es la razón por la que se sitúa en el punto marcado, Miraparty debe hacer un esfuerzo por llegar al mayor número de esos eventos en los que actualmente no tiene presencia en Madrid. Debe entrar y marcar una presencia fuerte en eventos deportivos, eventos musicales o eventos sociales como feria del libro o ferias cinematográficas.

- Photocall Empresas:

Del mismo modo que para el servicio Photocall Eventos, se sitúa este servicio entre las "Question Marks" y "Stars". Este servicio va dirigido a empresas privadas que desean publicitar, promocionar o relanzar alguno de sus productos, servicios y/o locales. Del mismo modo, las razones para situarlo en esa posición son muy parecidas a las explicadas en el punto anterior.

Miraparty aún no ha conseguido introducirse en este mercado. Es por ello, que es importante buscar la mejor forma de llegar a estas empresas (Ver conclusiones de este apartado y puntos posteriores).

Como conclusiones, Miraparty dado su cómodo posicionamiento en el mercado de bodas, debe centrar sus esfuerzos en adentrarse en el sector de celebración de eventos sociales y eventos empresariales. De este modo, se deben destacar dos puntos:

- Miraparty debe afianzar y seguir funcionando como hasta ahora con el Photocall Bodas, intentando ser más agresivo en su publicidad, para intentar llegar al mayor número de clientes posibles y de este modo, ganar terreno a la competencia tratando de abarcar una mayor cota de mercado.

- Miraparty debe publicitarse e intentar buscar nuevas relaciones comerciales para entrar en el mercado de celebración de eventos y mercado empresarial privado. Una opción importante sería buscar este tipo de acuerdos con empresas organizadoras de eventos. Miraparty debe aprovechar las oportunidades que la ciudad de Madrid ofrece a este respecto.

Una vez conocido el posicionamiento de Miraparty, a continuación se presentan los diferentes canales comerciales a emplear.

9.2 Canales comerciales

9.2.1 Contacto Directo

Miraparty ofrece sus servicios por diferentes canales:

- 1) www.miraparty.com
- 2) Correo electrónico
- 3) Por teléfono
- 4) Facebook

Desde los diferentes canales online, Miraparty hace llegar publicidad y promociones a la cartera de clientes potenciales adquirida a lo largo de los pocos meses que lleva en funcionamiento en Madrid y alrededores.

En lo referente a la web de Miraparty, los contenidos y la información se actualizan

9.2.2 Bodas. Wedding Planners

Por otro lado y enfocado en el servicio ofrecido para bodas, Miraparty ofrece sus servicios a través de wedding planners con acuerdos con las siguientes compañías que ofrecen sus servicios por internet:

- www.bodaclick.com

Se renovará el acuerdo con esta compañía. El importe a pagar asciende a 532 € anuales por ofrecer y publicitar los servicios de Miraparty en esta web.

- www.bodas.net

Se renovará el acuerdo con esta empresa. Se debe realizar el pago de 637 € anuales para poder ofertar los servicios de Miraparty en esta web.

9.2.3 Bodas. Ferias de oferta de servicios.

También para el mercado de eventos nupciales, Miraparty participa en eventos en las que wedding planners y empresas/personas dedicadas a ofrecer servicios en bodas presentan sus servicios. Ejemplo de ello son eventos como:

- MOMAD 1001 bodas celebrado en el IFEMA (Feria de Madrid) en Madrid

9.2.4 Bodas. Centros de celebración de bodas.

Relacionado con el mercado de bodas se deben conseguir acuerdos con lugares dedicados a la celebración de bodas. Ejemplo de ello es el acuerdo que existe actualmente con La Cervalera situado en Tarancón (Cuenca). Se deben buscar acuerdos y contacto con este tipo de centros a los cuales ofrecer los servicios dentro de los paquetes comerciales que el centro de celebraciones ofrece.

De esta forma, se puede llegar a acuerdos de paquetes comerciales en los que tanto centro como Miraparty lleguen a una situación beneficiosa para ambos, además de facilitar al cliente la gestión y contratación de los servicios. Se deben negociar términos de comisiones.

De entre los posibles centros de bodas se ha seleccionado los siguientes por situación geográfica y tipo de contacto, ya que son grupos que poseen varios salones de bodas y facilitarían la forma de llegar a muchos centros de celebración de bodas de manera más sencilla:

- www.grupoaraceli.com
Cuenta con 7 salones de bodas en la comunidad de Madrid
- www.inbodas.com
Cuenta con 15 salones de bodas.

Se han seleccionado estos dos grupo como posibles socios potenciales con los que crear una relación comercial. Se deberá tratar de presentar ante ellos los servicios que presta Miraparty para venderlos como servicios suplementario a su oferta para la celebración de bodas.

9.2.5 Eventos. Empresas organizadoras de eventos.

Siguiendo esta línea, y ya centrado en el mercado de empresas y eventos, Miraparty debe contactar con empresas dedicadas a la organización y celebración de eventos. De la misma forma que con los centros de boda, Miraparty tiene que cerrar acuerdos para poder ofrecer sus servicios dentro de las propuestas que estas empresas dedicadas a la celebración de eventos.

Ejemplos de ello son actuales clientes como Fundación Telefónica.

De esta forma, se pueden llegar a acuerdos de paquetes comerciales en los que la compañía organizadora de eventos ofrezca los servicios de Miraparty. Se deben negociar términos de comisiones. Además se pueden acordar precios y promociones especiales en lo referente al número de eventos, es decir, dependiendo del número de eventos en los que Miraparty sea contratado el precio puede mejorarse aplicando economías de escala.

Dentro de los sectores entre los que hay posibilidades de entrar, debido al gran número de eventos que se celebran en Madrid, es en eventos sociales y/o empresariales tanto públicos como privados. Para ello, a continuación se han seleccionado un número de compañías organizadores de evento de importancia y éxito, que trabajan en Madrid y alrededores. Es decir, se han seleccionado estas empresas por la localización de su actividad de negocio:

- bigeventos - www.bigeventos.es
Entre otras actividades, esta empresa vende entre sus servicios la organización integral para eventos de empresa, despedidas de soltero/a, bodas y fiestas de Nochevieja. Todas estas actividades son eventos en los que Miraparty puede ser ofrecido como servicio suplementario a su oferta actual.
- Grupo Promotive - www.grupopromotive.com
De la misma forma que la anterior, esta compañía ofrece la organización integral de eventos tanto para empresas como para particulares. Entre sus cliente se encuentran importantes firmas como: Saunier Duval, Ferrovial, Ono, Gaes, ING Direct o Virgin Active.
- Madrid 47 Eventos - madrid47eventos.es
- Unity Eventos - www.unityeventos.com
Entre sus clientes se encuentran: 4kids Entertainment, Abener, Abbott Immunology, Ifema, Indra, Panda Security, Linea Directa, Repsol o Telepizza entre otros. Ello nos hace valorar su fuerte presencia en el mercado de la organización de eventos.
- Organización Eventos Madrid - www.organizaciondeeventosmadrid.es
Esta compañía posee también una importante cartera de clientes: Ayuntamiento de Alcobendas, Cadena Ser, Cadena Dial, Ayuntamiento de Colmenar Viejo, Campofrío, Enatcar , guiadelocio.com, Ayuntamiento de San Sebastián de los Reyes o Ayuntamiento de Tres Cantos. Destaca la presencia en el sector público.

9.2.6 General. Redes Sociales

Facebook:

Red social principal para Miraparty. En ella diariamente se publican noticias, eventos, curiosidades para mantener una posición activa. Siendo como es, la red social de mayor

importancia actualmente, se debe seguir persiguiendo el crecimiento en la misma. Contrataciones como la de la persona encargada de gestionar la presencia de Miraparty en las redes sociales se debe seguir cuidando y prestándole una gran importancia.

Youtube:

Miraparty debe fomentar el canal de Youtube subiendo videos promocionales que el cliente pueda ver y entender realmente la propuesta de valor del servicio ofrecido.

En consonancia con lo comentado anteriormente, Youtube se convierte en un canal importante en el que el cliente final puede apreciar el valor real del servicio Miraparty.

Twitter

Continuar con el procedimiento actual, sin hacer un mayor esfuerzo. no es la red social más importante ni la que más puede reportar a Miraparty.

Pinterest

Siendo como es, la fotografía el fondo profesional de Miraparty, su presencia en esta red social se debe seguir fortaleciendo y fomentando para ganar una mayor presencia en la misma.

En conclusión, la presencia en determinadas redes sociales como, sobre todo, Facebook y Youtube, y en menor medida pero buscando su crecimiento, en Pinterest, se hace imprescindible para la promoción y crecimiento de Miraparty. Por ello, se debe continuar buscando la mayor actividad posibles en estas redes sociales. Es de vital importancia mostrarse "vivo y activo", mostrándose como una empresa dinámica, actual y en constante movimiento.

9.2.7 General. Web

Miraparty debe cuidar al máximo aspectos importantes en cuanto a su imagen virtual en la web. para ello es principal invertir en Search Engine Optimization (SEO).

- Búsquedas en google: buscar medios para aparecer en los primeros puestos con búsquedas relacionadas con el negocio de Miraparty.

Para lograr este objetivo Miraparty debe invertir en la mejora de su posicionamiento en el buscador de mayor uso mundial, Google. Para el siguiente ejercicio económico se debe invertir entre 2000 € - 4000 € anuales en este importante punto. Una vez estudiada la situación actual, una cifra entre 2000 € y 4000 €, es la inversión adecuada para mejorar su posicionamiento en el buscador de mayor importancia.

Por otro lado, Miraparty debe promocionarse a través de "páginas amigas". Debe encontrar empresas/compañías cuyos negocios sean afines y complementarios a los servicios ofrecidos, para de este modo encontrar sinergias que consigan que ambas partes se beneficien. En este apartado, entran todas la compañías dedicadas a la organización de eventos mencionados en el punto *Eventos. Empresas organizadoras de eventos.*

10 PRUEBA CONCEPTO - VOICE OF CUSTOMER

Como elemento de mejora se diseña esta pequeña encuesta de satisfacción al cliente que sirva como input para la mejora y progreso del servicio prestado y se pueda conseguir una mayor satisfacción del cliente a lo largo del tiempo.

10.1 Encuesta para clientes Boda

- ¿Qué le parece el servicio de Miraparty en su evento?
- ¿Está usted satisfecho con el servicio ofrecido por Miraparty para su evento?
- ¿Qué cosas cree que podrían hacer mejor el servicio ofrecido?
- ¿Qué opinión le merece del precio pagado?
- ¿Recomendaría Miraparty a sus amigos y conocidos?
- ¿De 1 a 10 cómo valoraría el servicio ofrecido?

10.2 Encuesta para clientes Evento

- ¿Qué le parece el servicio de Miraparty en su evento?
- ¿Está usted satisfecho con el servicio ofrecido por Miraparty para su evento?
- ¿Qué cosas cree que podrían hacer mejor el servicio ofrecido?
- ¿Qué opinión le merece del precio pagado?
- ¿Recomendaría Miraparty a sus amigos y conocidos?
- ¿De 1 a 10 cómo valoraría el servicio ofrecido?

10.3 Encuesta clientes Empresa

- ¿Qué le parece el servicio de Miraparty en su evento?
- ¿Está usted satisfecho con el servicio ofrecido por Miraparty para su evento?
- ¿Consiguió el objetivo que se marcó al contratar los servicios de Miraparty?
- ¿Qué cosas cree que podrían hacer mejor el servicio ofrecido?
- ¿Qué opinión le merece del precio pagado?
- ¿Volvería a contratar Miraparty?
- ¿De 1 a 10 cómo valoraría el servicio ofrecido?

11 BUSINESS CASE

11.1 Áreas de posible desarrollo de concepto Miraparty

Como opción para el desarrollo del Miraparty se va a emplear el sistema de franquiciado. Se decide este modelo por el tipo de negocio que implica Miraparty y por las ventajas que ofrece este sistema de desarrollo y crecimiento frente a otros y porque estas ventajas superan las desventajas que el mismo ofrece para ambos, franquiciado y franquiciador. Los dos lados implicados salen beneficiados en este modelo para el servicio y tipo de negocio que Miraparty ofrece.

A continuación se describen las ventajas y desventajas que este modelo ofrece tanto para el franquiciado como para el franquiciador¹.

Ventajas franquiciado:

- El prestigio de que goza la marca le asegura una clientela desde el inicio de la actividad.
- Es propietario de un negocio seguro y con resultados contrastados.
- Reacciones del mercado ya experimentadas a través de las tiendas piloto y del resto de la cadena.
- Reduce el riesgo de cualquier inicio comercial, con unas inversiones económicas muy similares.
- Se beneficia de la experiencia y *know how* del franquiciador.
- Exclusividad de zona.
- Seguridad en el aprovisionamiento y ventajas económicas de compra ya que se beneficia de la economía de escala en cadena.
- Imagen de empresa consolidada, lo que proporciona mayor solvencia frente a terceros: bancos, etc.
- Mayor notoriedad de marca e imagen comercial.
- Aun tratándose de una actividad local, se aprovecha de campañas y estrategias de marketing a nivel nacional.
- Recibe una formación inicial con un soporte formativo e informativo permanente y acorde con las últimas técnicas.
- Se aprovecha en su zona del fondo de comercio que tiene el franquiciador.
- Utilización de programas informáticos acordes a sus necesidades.

¹ <http://www.marketing-xxi.com/ventajas-e-inconvenientes-para-franquiciadores-y-franquiciados-75.htm>

Desventajas franquiciado:

- Falta de conocimientos sobre los medios necesarios para determinar la bondad de la cadena.
- No percibir inmediatamente o en su justo momento la planificación u organización del franquiciador.
- Mala adaptación en algunas ocasiones a la filosofía del franquiciador en los diferentes aspectos comerciales.
- Pérdida potencial de la libertad que le otorgaría el ser propietario de un comercio, con la consiguiente pérdida de independencia empresarial.
- No ser propietario del nombre y marca comercial que trabaja.
- Estar directamente relacionado con la suerte del franquiciador, dependiendo totalmente de la gestión que éste realice.
- Sus aportaciones de criterios se producen en un nivel consultivo y nunca ejecutivo.
- Pago de derechos de entrada.
- Tener que abonar parte de sus beneficios de forma permanente y puntual en la mayoría de los casos.

A continuación se presentan las ventajas y desventajas del franquiciador²:

Ventajas franquiciador:

- Es la mejor y más rápida manera de desarrollar una actividad empresarial con infraestructura ajena y mínimo desembolso económico.
- Reduce la necesidad de disponer de buenos mandos intermedios y de establecer controles permanentes, ya que el primer interesado en que funcione el negocio es el propio franquiciado.
- Menores gastos de personal y sistemas de control.
- Se pueden realizar grandes economías de escala a nivel de fabricación, compras y costos.
- Se reduce el riesgo económico-financiero y comercial.
- Permite la apertura a nuevos mercados.
- Mayor rapidez a la hora de abordar el plan de expansión.
- Mayor control de la producción, suministro y distribución de los productos o servicios.
- Puede recibir ideas y experiencias sin coste alguno.

² <http://www.marketing-xxi.com/ventajas-e-inconvenientes-para-franquiciadores-y-franquiciados-75.htm>

- Creación de una sólida imagen de marca, y de una mayor notoriedad y presencia en el mercado.

Desventajas franquiciador:

- Inversión inicial importante, pues la concepción y puesta en marcha de la franquicia obliga a este primer desembolso.
- Mayor complejidad en la comunicación con los diferentes puntos de venta.
- A veces, se producen relaciones tensas con los franquiciados, ya que la dependencia jerárquica no es la de jefe.
- Dificultad para influir en el comportamiento empresarial de los franquiciados.
- Cesión del know how a los franquiciados, que en el caso de no existir confidencialidad suficiente puede ser problemático.
- Posible pérdida de contacto directo con el mercado y de información sobre el mismo.
- Menor beneficio por unidad, pero mayores beneficios por más unidades vendidas.
- Las desventajas derivadas del control local, que han de ejercerse puntualmente sobre los franquiciados.
- Las limitaciones que se tienen a la hora de tomar ciertas decisiones, por la resistencia del franquiciado a seguir las normas del franquiciador.
- Problemas a la hora de realizar cambios estratégicos en el negocio.
- Gran riesgo de competencia desleal.

11.2 Estudio Franquicia Miraparty Madrid

En este capítulo estudiaremos la viabilidad del crecimiento de Miraparty con el modelo de franquiciado como método de expansión y crecimiento.

Se estudiará el caso de la apertura de una nueva franquicia en una ciudad española con un horizonte temporal de 3 años, teniendo en cuenta la existencia de las 3 franquicias actuales en Bilbao, Madrid y Gran Canaria.

Se muestran a continuación las tablas con los siguientes contenidos de aspecto económico:

- Proyección trimestral de los próximos 3 años
- Año 1: Evento mensuales e ingresos
- Año 2: Evento mensuales e ingresos
- Año 3: Evento mensuales e ingresos

La estimación realizada se basa en datos recogidos de otras franquicias ya en funcionamiento, así como de un estudio de mercado de la Comunidad de Madrid.

11.1 Proyección trimestral de los próximos 3 años

En la siguiente tabla se muestra la proyección de ingresos y costes de la franquicia para un horizonte de tres años.

	Año 1					Año 2					Año 3					TOTALES
Trimestre	1	2	3	4	Total Año 1	1	2	3	4	Total Año 2	1	2	3	4	Total Año 3	
Ingresos																
Bodas	- €	5.895 €	9.040 €	785 €	15.720 €	- €	6.685 €	12.580 €	590 €	19.855 €	- €	7.275 €	11.990 €	1.375 €	20.640 €	56.215 €
Empresa	3.920 €	8.780 €	7.290 €	7.095 €	27.085 €	6.705 €	8.585 €	8.940 €	9.330 €	33.560 €	8.390 €	13.250 €	9.135 €	9.525 €	40.300 €	100.945 €
Evento	4.115 €	8.120 €	15.800 €	11.685 €	39.720 €	5.960 €	11.455 €	20.710 €	11.685 €	49.810 €	9.650 €	11.650 €	24.240 €	13.920 €	59.460 €	148.990 €
TOTAL INGRESOS	8.035 €	22.795 €	32.130 €	19.565 €	82.525 €	12.665 €	26.725 €	42.230 €	21.605 €	103.225 €	18.040 €	32.175 €	45.365 €	24.820 €	120.400 €	306.150 €
Costes																
Equipo	3.000 €	- €	- €	- €	3.000 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	3.000 €
Software	3.000 €	- €	- €	- €	3.000 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	3.000 €
Accesorios	15 €	15 €	15 €	15 €	60 €	15 €	15 €	15 €	15 €	60 €	15 €	15 €	15 €	15 €	60 €	180 €
Transporte	50 €	50 €	50 €	50 €	200 €	50 €	50 €	50 €	50 €	200 €	50 €	50 €	50 €	50 €	200 €	600 €
Cuota Autónomo	254 €	254 €	254 €	254 €	1.016 €	254 €	254 €	254 €	254 €	1.016 €	254 €	254 €	254 €	254 €	1.016 €	3.048 €
Coste franquicia	1.366 €	3.875 €	5.462 €	3.326 €	14.029 €	2.153 €	4.543 €	7.179 €	3.673 €	17.548 €	3.067 €	5.470 €	7.712 €	4.219 €	20.468 €	52.046 €
Diseño y arte gráfico	200 €	380 €	520 €	440 €	1.540 €	320 €	460 €	660 €	500 €	1.940 €	460 €	600 €	740 €	560 €	2.360 €	5.840 €
Persona/s ayudante	530 €	1.730 €	2.390 €	1.400 €	6.050 €	880 €	2.060 €	3.310 €	1.540 €	7.790 €	1.280 €	2.400 €	3.540 €	1.760 €	8.980 €	22.820 €
TOTAL COSTES	8.415 €	6.304 €	8.691 €	5.485 €	28.895 €	3.672 €	7.382 €	11.468 €	6.032 €	28.554 €	5.126 €	8.789 €	12.311 €	6.858 €	33.084 €	90.534 €
BENEFICIO ANTES IMPUESTOS																
IMPUESTOS	- 380 €	16.491 €	23.439 €	14.080 €	53.630 €	8.993 €	19.343 €	30.762 €	15.573 €	74.671 €	12.914 €	23.386 €	33.054 €	17.962 €	87.316 €	215.617 €
IRPF Autónomo	- 76 €	3.298 €	4.688 €	2.816 €	10.726 €	1.799 €	3.869 €	6.152 €	3.115 €	14.934 €	2.583 €	4.677 €	6.611 €	3.592 €	17.463 €	43.123 €
BENEFICIO DESPUÉS IMPUESTOS																
IMPUESTOS	- 304 €	13.193 €	18.751 €	11.264 €	42.904 €	7.194 €	15.474 €	24.610 €	12.459 €	59.737 €	10.331 €	18.709 €	26.443 €	14.369 €	69.853 €	172.493 €

Tabla 6. Proyección económica tres años

En los siguiente gráficos podemos observar el progreso anual de la franquicia en cuanto ingresos, costes y beneficios, además de poder ver la contribución de cada tipo de servicio de Miraparty

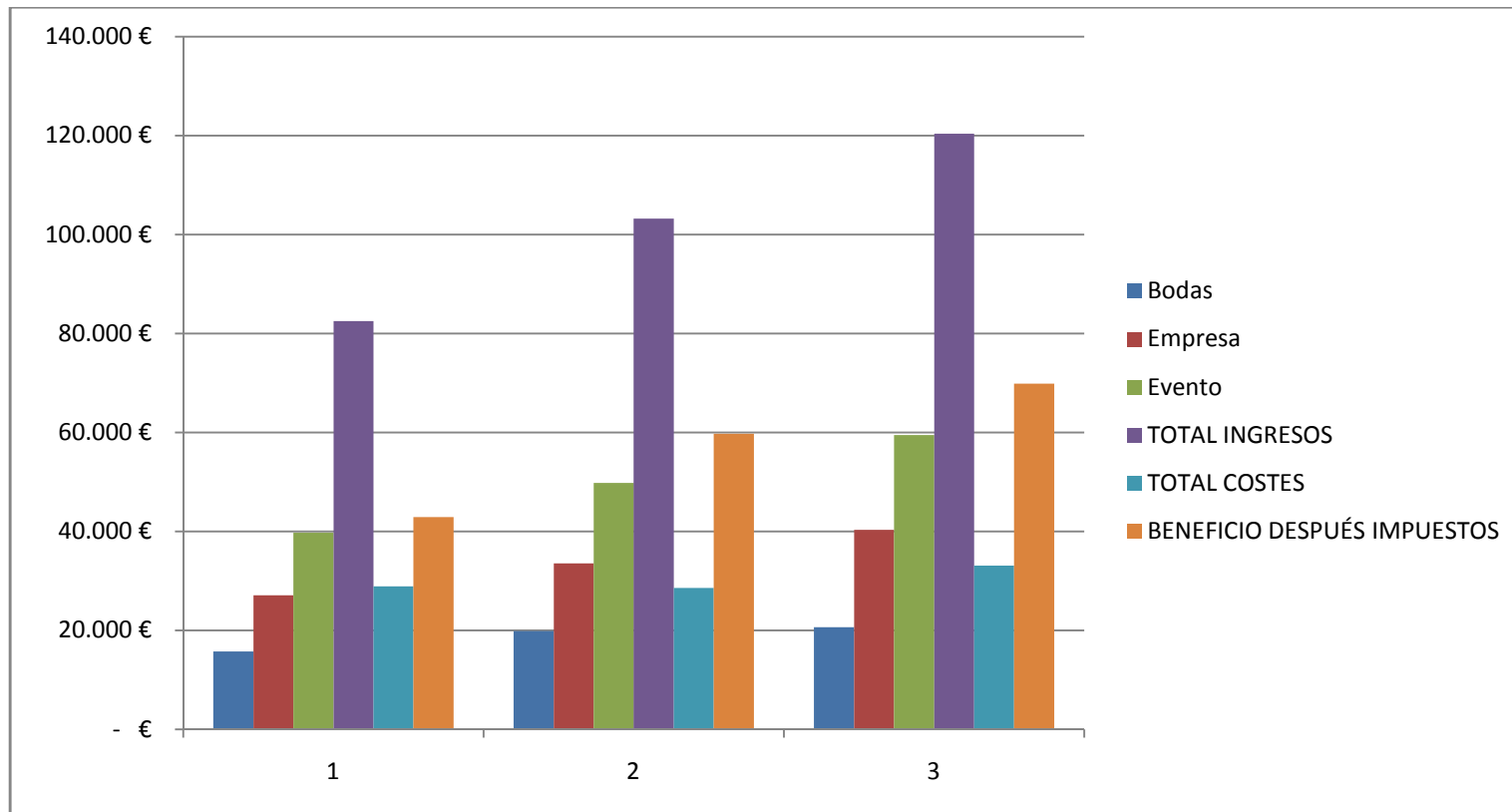


Figura 2. Proyección económica tres años

11.2 Año 1: Eventos Mensuales

En la siguiente tabla se muestran el número de eventos por mes y por tipo de evento, mostrando también los totales trimestrales y absolutos para el primer año de funcionamiento de la franquicia.

Año 1																	
	Trimestre 1				Trimestre 2				Trimestre 3				Trimestre 4				
Mes	1	2	3	Total Trimestre 1	4	5	6	Total Trimestre 2	7	8	9	Total Trimestre 3	10	11	12	Total Trimestre 4	TOTAL
Boda	0	0	0	0	1	3	5	9	6	5	3	14	1	0	0	1	24
Boda 1 Hora				0				0				0				0	0
Boda 2 Hora				0	1	2	3	6	4	4	2	10				0	16
Boda 3 Hora				0		1	2	3	2	1	1	4	1			1	8
Empresa	2	2	1	5	4	3	4	11	1	2	6	9	1	2	6	9	34
Empresa 1 Hora				0				0				0				0	0
Empresa 2 Hora	1	2	1	4	3	2	3	8	1	1	4	6	1	2	4	7	25
Empresa 3 Hora	1			1	1	1	1	3		1	2	3			2	2	9
Evento	2	2	1	5	2	4	2	8	7	7	3	17	4	3	6	13	43
Evento 1 Hora				0				0				0				0	0
Evento 2 Hora	1	1	1	3	1	2	1	4	3	4	1	8	3	2	4	9	24
Evento 3 Hora	1	1		2	1			1	2	2	2	6		1	1	2	11
Evento día				0		1	1	2	1	1		2	1			1	5
Evento Fin de Semama				0		1		1	1			1			1	1	3
TOTALES	4	4	2	10	7	10	11	28	14	14	12	40	6	5	12	23	101

Tabla 7. Eventos mensuales año 1

Unidades: Número de eventos

En el siguiente gráfico se muestra el número de eventos clasificados por tipo de manera trimestral para el primer año.

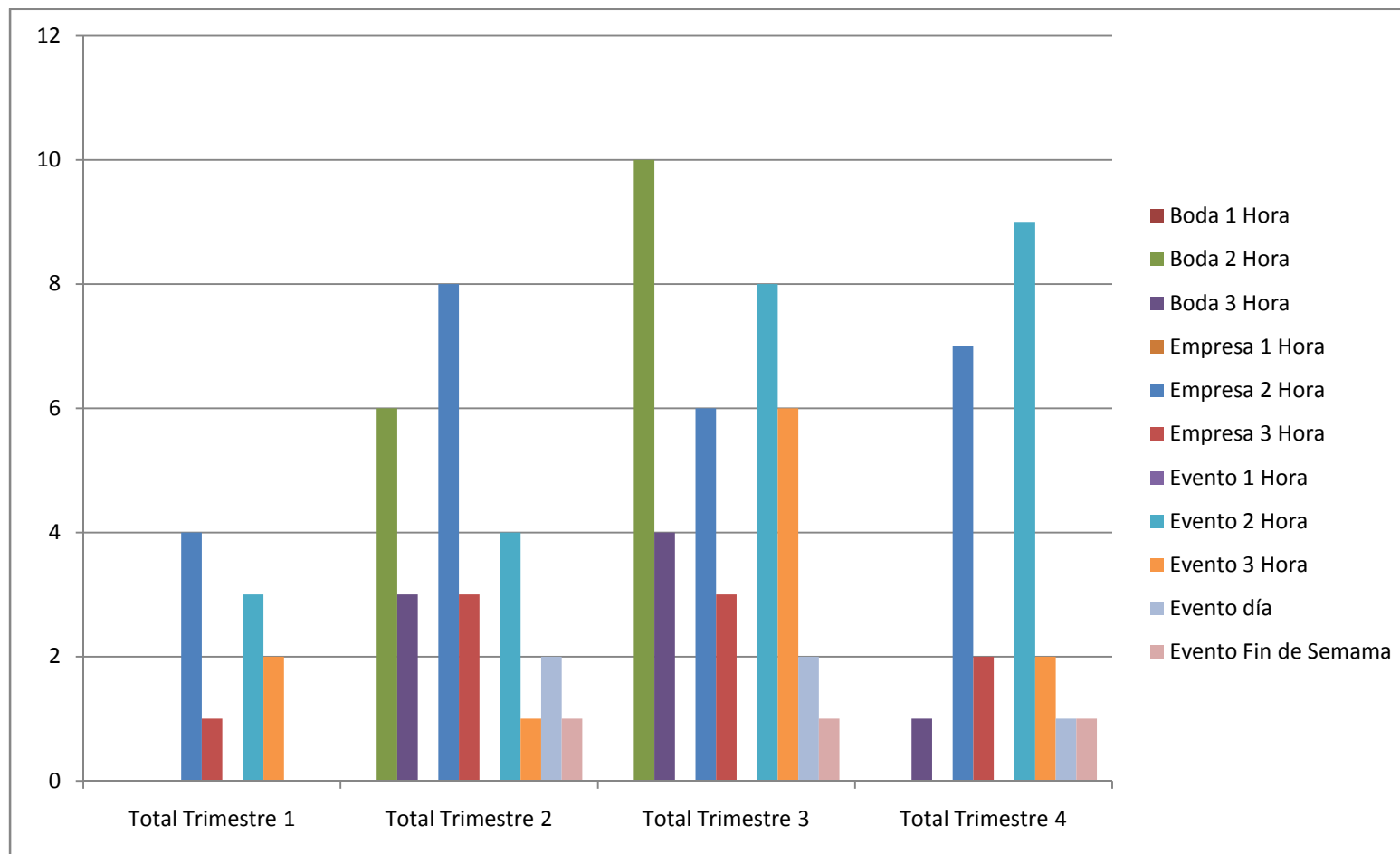


Figura 3. Eventos mensuales año 1

11.3 Año 1: Ingresos Mensuales

En la siguiente tabla se muestran los ingresos por mes y por tipo de evento, mostrando también los totales trimestrales y absolutos para el primer año de funcionamiento de la franquicia.

Año 1																
	Trimestre 1				Trimestre 2				Trimestre 3				Trimestre 4			
Mes	1	2	3	Total Trimestre	4	5	6	Total Trimestre	7	8	9	Total Trimestre	10	11	12	Total Trimestre
Boda	1	2	3	1	4	5	6	2	7	8	9	3	10	11	12	4
Boda	- €	- €	- €	- €	590 €	1.965 €	3.340 €	5.895 €	3.930 €	3.145 €	1.965 €	9.040 €	785 €	- €	- €	785 €
Boda 1 Hora	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Boda 2 Hora	- €	- €	- €	- €	590 €	1.180 €	1.770 €	3.540 €	2.360 €	2.360 €	1.180 €	5.900 €	- €	- €	- €	- €
Boda 3 Hora	- €	- €	- €	- €	- €	785 €	1.570 €	2.355 €	1.570 €	785 €	785 €	3.140 €	785 €	- €	- €	785 €
Empresa	1.685 €	1.490 €	745 €	3.920 €	3.175 €	2.430 €	3.175 €	8.780 €	745 €	1.685 €	4.860 €	7.290 €	745 €	1.490 €	4.860 €	7.095 €
Empresa 1																
Hora	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Empresa 2																
Hora	745 €	1.490 €	745 €	2.980 €	2.235 €	1.490 €	2.235 €	5.960 €	745 €	745 €	2.980 €	4.470 €	745 €	1.490 €	2.980 €	5.215 €
Empresa 3																
Hora	940 €	- €	- €	940 €	940 €	940 €	940 €	2.820 €	- €	940 €	1.880 €	2.820 €	- €	- €	1.880 €	1.880 €
Evento	1.685 €	1.685 €	745 €	4.115 €	1.685 €	4.590 €	1.845 €	8.120 €	7.215 €	5.960 €	2.625 €	15.800 €	3.335 €	2.430 €	5.920 €	11.685 €
Evento 1																
Hora	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Evento 2																
Hora	745 €	745 €	745 €	2.235 €	745 €	1.490 €	745 €	2.980 €	2.235 €	2.980 €	745 €	5.960 €	2.235 €	1.490 €	2.980 €	6.705 €
Evento 3																
Hora	940 €	940 €	- €	1.880 €	940 €	- €	- €	940 €	1.880 €	1.880 €	1.880 €	5.640 €	- €	940 €	940 €	1.880 €
Evento día	- €	- €	- €	- €	- €	1.100 €	1.100 €	2.200 €	1.100 €	1.100 €	- €	2.200 €	1.100 €	- €	- €	1.100 €
Evento Fin de Semama	- €	- €	- €	- €	- €	2.000 €	- €	2.000 €	2.000 €	- €	- €	2.000 €	- €	- €	2.000 €	2.000 €
TOTALES	3.370 €	3.175 €	1.490 €	8.035 €	5.450 €	8.985 €	8.360 €	22.795 €	11.890 €	10.790 €	9.450 €	32.130 €	4.865 €	3.920 €	10.780 €	19.565 €

Tabla 8. Ingresos mensuales año 1

En el siguiente gráfico se muestra los ingresos clasificados por tipo de evento de manera trimestral para el primer año.

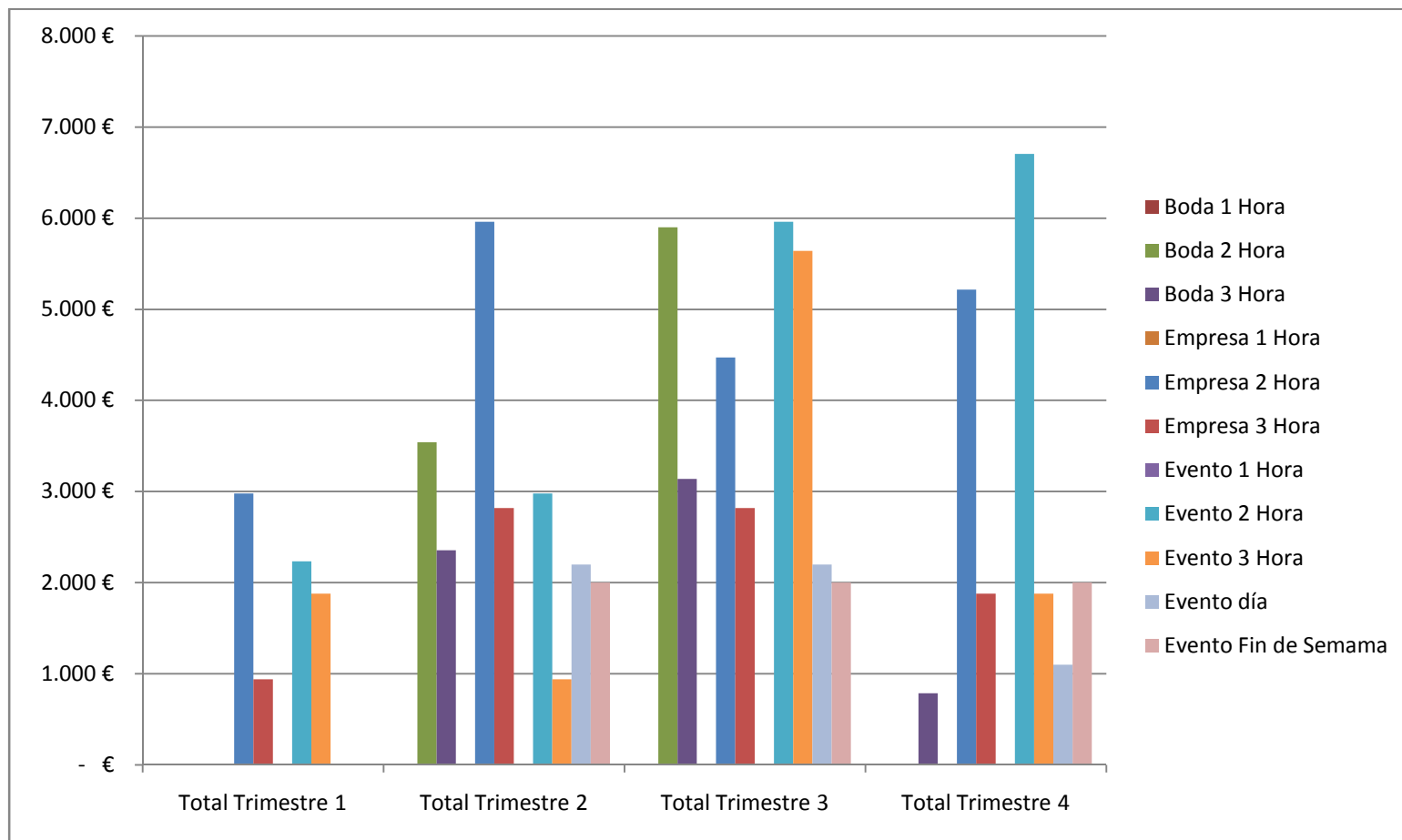


Figura 4. Ingresos mensuales año 1

11.4 Año 2: Eventos mensuales

En la siguiente tabla se muestran el número de eventos por mes y por tipo de evento, mostrando también los totales trimestrales y absolutos para el segundo año de funcionamiento de la franquicia.

Año 2																	
	Trimestre 1				Trimestre 2				Trimestre 3				Trimestre 4				
Mes	1	2	3	Total Trimestre 1	4	5	6	Total Trimestre 2	7	8	9	Total Trimestre 3	10	11	12	Total Trimestre 4	TOTAL
Boda	0	0	0	0	1	2	8	11	7	6	7	20	1	0	0	1	32
Boda 1 Hora				0			1	1				0				0	1
Boda 2 Hora				0	1	2	5	8	5	5	6	16	1			1	25
Boda 3 Hora				0			2	2	2	1	1	4				0	6
Empresa	3	3	3	9	4	2	5	11	1	6	5	12	3	3	6	12	44
Empresa 1 Hora		1	1	2				0		2		2				0	4
Empresa 2 Hora	2	2	1	5	3	2	4	9	1	3	4	8	3	3	4	10	32
Empresa 3 Hora	1		1	2	1		1	2		1	1	2			2	2	8
Evento	2	4	1	7	4	5	3	12	7	7	7	21	6	2	5	13	53
Evento 1 Hora				0				0				0				0	0
Evento 2 Hora	1	2	1	4	2	3	2	7	4	3	3	10	3	2	4	9	30
Evento 3 Hora	1	1		2	1			1	1	2	1	4	1		1	2	9
Evento día		1		1	1	1	1	3	1	2	2	5	1			1	10
Evento Fin de Semama				0		1		1	1		1	2	1			1	4
TOTALES	5	7	4	16	9	9	16	34	15	19	19	53	10	5	11	26	129

Tabla 9. Eventos mensuales año 2

Unidades: Número de eventos

En el siguiente gráfico se muestra el número de eventos clasificados por tipo de evento de manera trimestral para el segundo año.

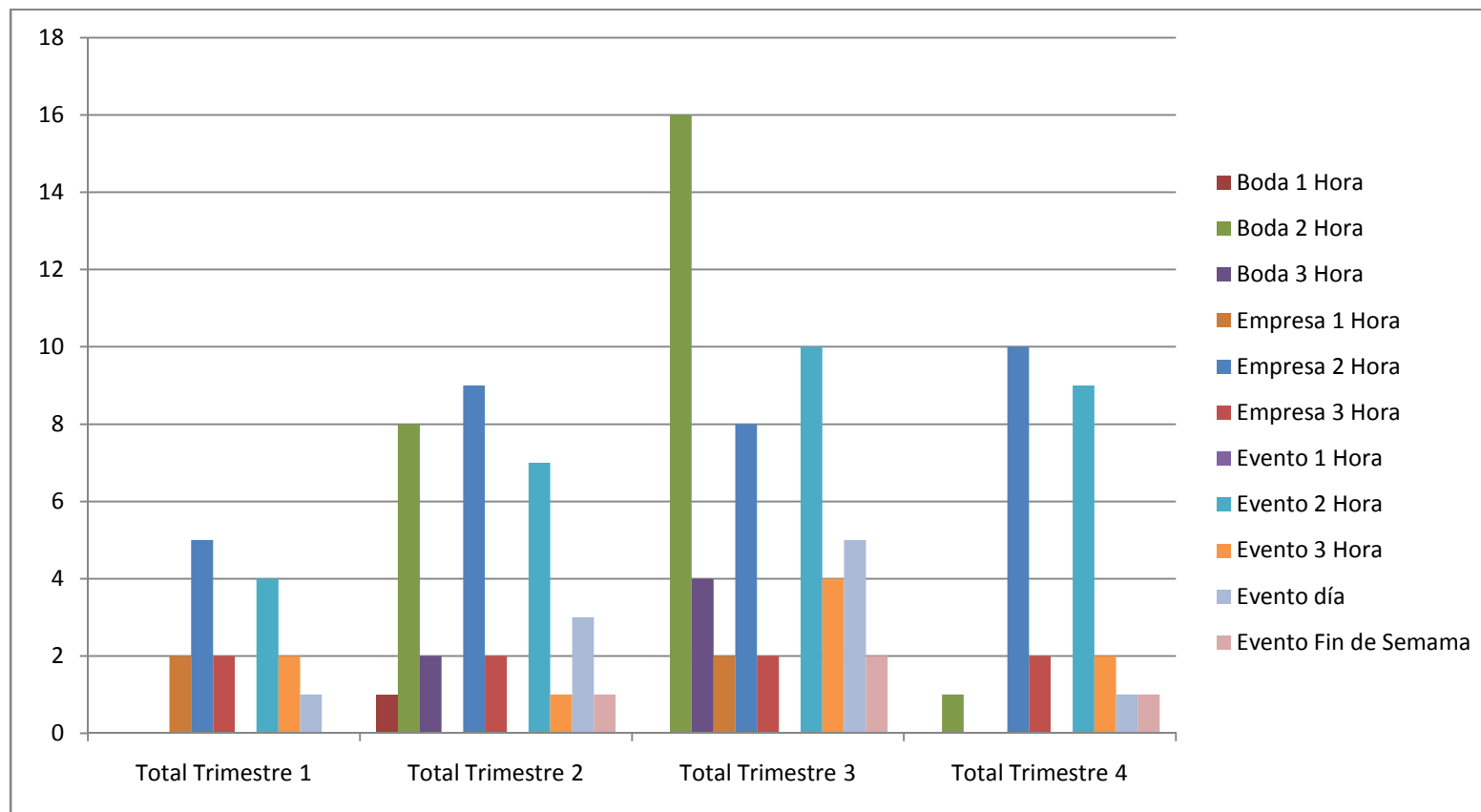


Figura 5. Eventos mensuales año 2

11.5 Año 2: Ingresos Mensuales

En la siguiente tabla se muestran los ingresos por mes y por tipo de evento, mostrando también los totales trimestrales y absolutos para el segundo año de funcionamiento de la franquicia.

Año 2																	
	Trimestre 1				Trimestre 2				Trimestre 3				Trimestre 4				
Mes	1	2	3	Total Trimestre	4	5	6	Total Trimestre	7	8	9	Total Trimestre	10	11	12	Total Trimestre	TOTAL
Boda	- €	- €	- €	- €	590 €	1.180 €	4.915 €	6.685 €	4.520 €	3.735 €	4.325 €	12.580 €	590 €	- €	- €	590 €	19.855 €
Boda 1 Hora	- €	- €	- €	- €	- €	- €	395 €	395 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	395 €
Boda 2 Hora	- €	- €	- €	- €	590 €	1.180 €	2.950 €	4.720 €	2.950 €	2.950 €	3.540 €	9.440 €	590 €	- €	- €	590 €	14.750 €
Boda 3 Hora	- €	- €	- €	- €	- €	- €	1.570 €	1.570 €	1.570 €	785 €	785 €	3.140 €	- €	- €	- €	- €	4.710 €
Empresa	2.430 €	2.040 €	2.235 €	6.705 €	3.175 €	1.490 €	3.920 €	8.585 €	745 €	4.275 €	3.920 €	8.940 €	2.235 €	2.235 €	4.860 €	9.330 €	33.560 €
Empresa 1 Hora	- €	550 €	550 €	1.100 €	- €	- €	- €	- €	- €	1.100 €	- €	1.100 €	- €	- €	- €	- €	2.200 €
Empresa 2 Hora	1.490 €	1.490 €	745 €	3.725 €	2.235 €	1.490 €	2.980 €	6.705 €	745 €	2.235 €	2.980 €	5.960 €	2.235 €	2.235 €	2.980 €	7.450 €	23.840 €
Empresa 3 Hora	940 €	- €	940 €	1.880 €	940 €	- €	940 €	1.880 €	- €	940 €	940 €	1.880 €	- €	- €	1.880 €	1.880 €	7.520 €
Evento	1.685 €	3.530 €	745 €	5.960 €	3.530 €	5.335 €	2.590 €	11.455 €	7.020 €	6.315 €	7.375 €	20.710 €	6.275 €	1.490 €	3.920 €	11.685 €	49.810 €
Evento 1 Hora	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Evento 2 Hora	745 €	1.490 €	745 €	2.980 €	1.490 €	2.235 €	1.490 €	5.215 €	2.980 €	2.235 €	2.235 €	7.450 €	2.235 €	1.490 €	2.980 €	6.705 €	22.350 €
Evento 3 Hora	940 €	940 €	- €	1.880 €	940 €	- €	- €	940 €	940 €	1.880 €	940 €	3.760 €	940 €	- €	940 €	1.880 €	8.460 €
Evento día	- €	1.100 €	- €	1.100 €	1.100 €	1.100 €	1.100 €	3.300 €	1.100 €	2.200 €	2.200 €	5.500 €	1.100 €	- €	- €	1.100 €	11.000 €
Evento Fin de Semama	- €	- €	- €	- €	- €	2.000 €	- €	2.000 €	2.000 €	- €	2.000 €	4.000 €	2.000 €	- €	- €	2.000 €	8.000 €
TOTALES	4.115 €	5.570 €	2.980 €	12.665 €	7.295 €	8.005 €	11.425 €	26.725 €	12.285 €	14.325 €	15.620 €	42.230 €	9.100 €	3.725 €	8.780 €	21.605 €	103.225 €

Tabla 10. Ingresos mensuales año 2

En el siguiente gráfico se muestra los ingresos clasificados por tipo de evento de manera trimestral para el segundo año.

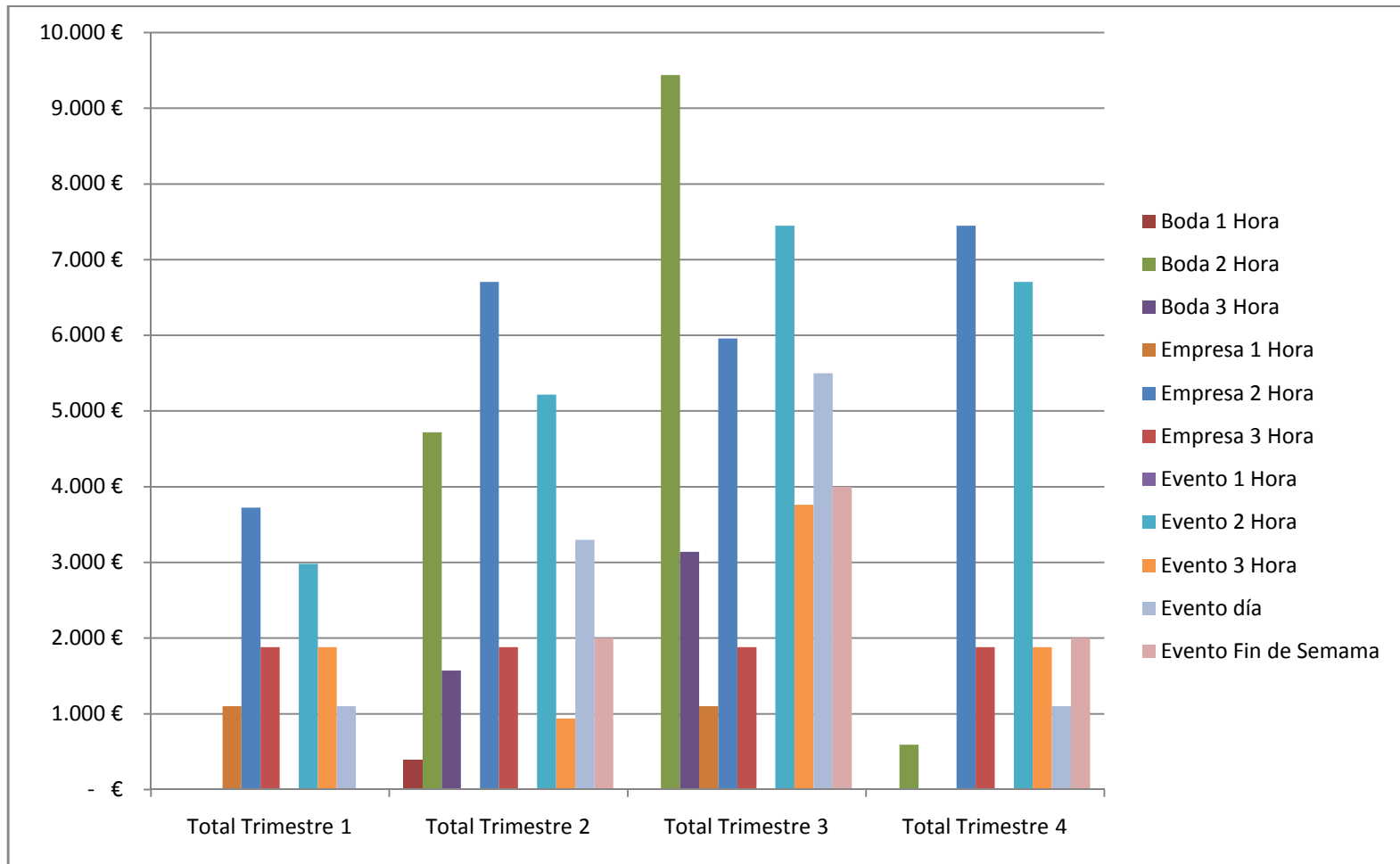


Figura 6. Ingresos mensuales año 2

11.6 Año 3: Eventos Mensuales

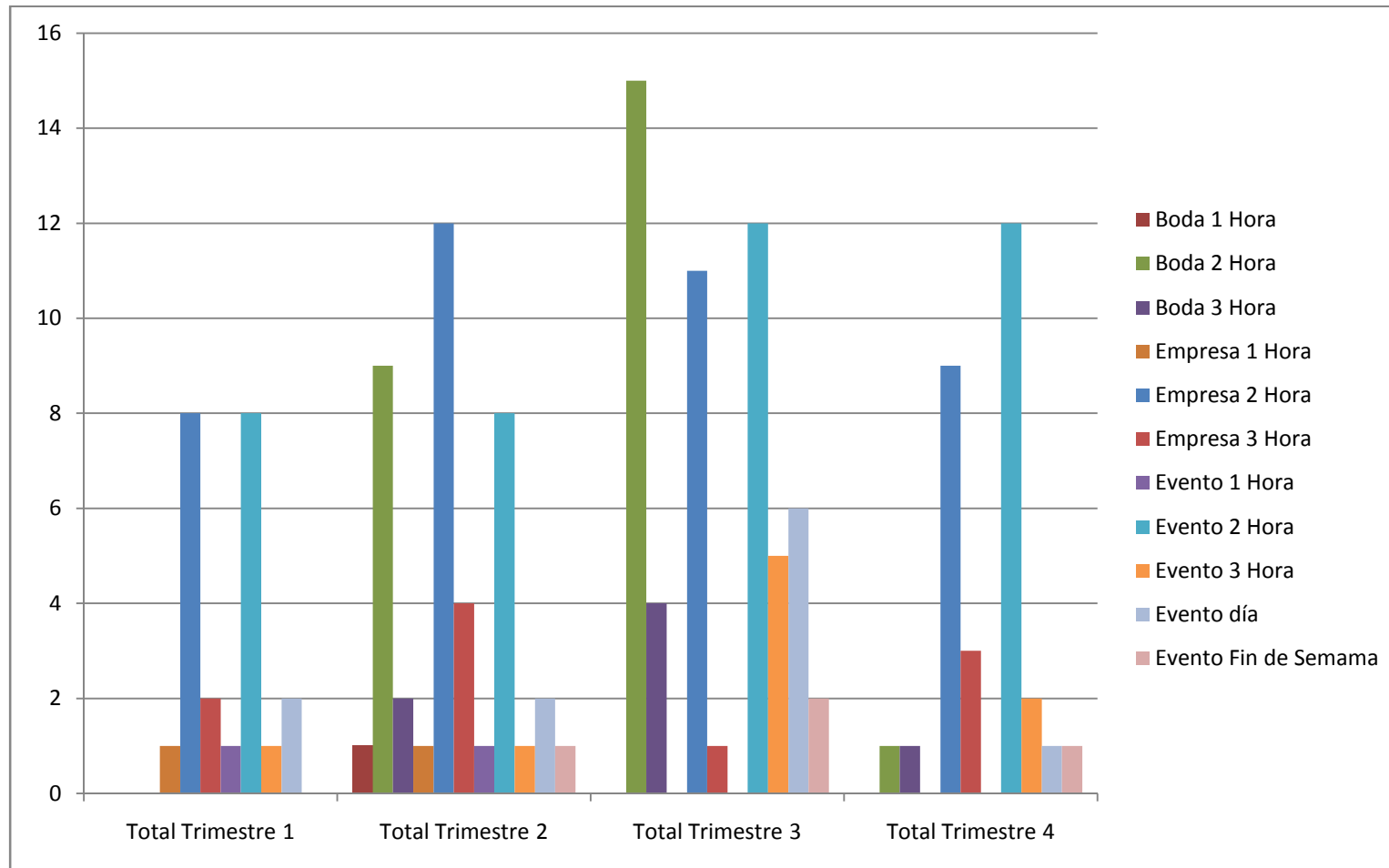
En la siguiente tabla se muestran el número de eventos por mes y por tipo de evento, mostrando también los totales trimestrales y absolutos para el tercer año de funcionamiento de la franquicia.

Año 3																		
	Trimestre 1				Trimestre 2				Trimestre 3				Trimestre 4					
				Total				Total				Total				Total		
Mes	1	2	3	Trimestre 1	4	5	6	Trimestre 2	7	8	9	Trimestre 3	10	11	12	Trimestre 4	TOTAL	
Boda	0	0	0	0	1	4	7	12	8	6	5	19	2	0	0	2	33	
Boda 1 Hora				0		1		1				0				0	1	
Boda 2 Hora				0	1	3	5	9	6	5	4	15	1			1	25	
Boda 3 Hora				0			2	2	2	1	1	4	1			1	7	
Empresa	5	3	3	11	6	5	6	17	2	4	6	12	2	3	7	12	52	
Empresa 1 Hora		1		1		1		1				0				0	2	
Empresa 2 Hora	4	2	2	8	4	3	5	12	2	4	5	11	2	2	5	9	40	
Empresa 3 Hora	1		1	2	2	1	1	4			1	1		1	2	3	10	
Evento	4	5	3	12	4	5	4	13	9	10	6	25	5	4	7	16	66	
Evento 1 Hora		1		1		1		1				0				0	2	
Evento 2 Hora	4	2	2	8	3	2	3	8	4	5	3	12	3	4	5	12	40	
Evento 3 Hora		1		1	1			1	1	3	1	5	1		1	2	9	
Evento día		1	1	2		1	1	2	3	2	1	6	1			1	11	
Evento Fin de Semama				0		1		1	1		1	2			1	1	4	
TOTALES	9	8	6	23	#	14	17	42	19	20	17	56	9	7	14	30	151	

Tabla 11. Eventos mensuales año 3

Unidades: Número de eventos

En el siguiente gráfico se muestra el número de eventos clasificados por tipo de evento de manera trimestral para el tercer año.



11.7 Año 3: Ingresos mensuales

En la siguiente tabla se muestran los ingresos por mes y por tipo de evento, mostrando también los totales trimestrales y absolutos para el tercer año de funcionamiento de la franquicia.

Año 3																	
	Trimestre 1				Trimestre 2				Trimestre 3				Trimestre 4				
Mes	1	2	3	Total Trimestre	4	5	6	Total Trimestre	7	8	9	Total Trimestre	10	11	12	Total Trimestre	TOTAL
Boda	- €	- €	- €	- €	590 €	2.165 €	4.520 €	7.275 €	5.110 €	3.735 €	3.145 €	11.990 €	1.375 €	- €	- €	1.375 €	20.640 €
Boda 1 Hora	- €	- €	- €	- €	- €	395 €	- €	395 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	395 €
Boda 2 Hora	- €	- €	- €	- €	590 €	1.770 €	2.950 €	5.310 €	3.540 €	2.950 €	2.360 €	8.850 €	590 €	- €	- €	590 €	14.750 €
Boda 3 Hora	- €	- €	- €	- €	- €	- €	1.570 €	1.570 €	1.570 €	785 €	785 €	3.140 €	785 €	- €	- €	785 €	5.495 €
Empresa	3.920 €	2.040 €	2.430 €	8.390 €	4.860 €	3.725 €	4.665 €	13.250 €	1.490 €	2.980 €	4.665 €	9.135 €	1.490 €	2.430 €	5.605 €	9.525 €	40.300 €
Empresa 1																	
Hora	- €	550 €	- €	550 €	- €	550 €	- €	550 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	1.100 €
Empresa 2																	
Hora	2.980 €	1.490 €	1.490 €	5.960 €	2.980 €	2.235 €	3.725 €	8.940 €	1.490 €	2.980 €	3.725 €	8.195 €	1.490 €	1.490 €	3.725 €	6.705 €	29.800 €
Empresa 3																	
Hora	940 €	- €	940 €	1.880 €	1.880 €	940 €	940 €	3.760 €	- €	- €	940 €	940 €	- €	940 €	1.880 €	2.820 €	9.400 €
Evento	2.980 €	4.080 €	2.590 €	9.650 €	3.175 €	5.140 €	3.335 €	11.650 €	9.220 €	8.745 €	6.275 €	24.240 €	4.275 €	2.980 €	6.665 €	13.920 €	59.460 €
Evento 1																	
Hora	- €	550 €	- €	550 €	- €	550 €	- €	550 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	1.100 €
Evento 2																	
Hora	2.980 €	1.490 €	1.490 €	5.960 €	2.235 €	1.490 €	2.235 €	5.960 €	2.980 €	3.725 €	2.235 €	8.940 €	2.235 €	2.980 €	3.725 €	8.940 €	29.800 €
Evento 3																	
Hora	- €	940 €	- €	940 €	940 €	- €	- €	940 €	940 €	2.820 €	940 €	4.700 €	940 €	- €	940 €	1.880 €	8.460 €
Evento día	- €	1.100 €	1.100 €	2.200 €	- €	1.100 €	1.100 €	2.200 €	3.300 €	2.200 €	1.100 €	6.600 €	1.100 €	- €	- €	1.100 €	12.100 €
Evento Fin de Semama	- €	- €	- €	- €	- €	2.000 €	- €	2.000 €	2.000 €	- €	2.000 €	4.000 €	- €	- €	2.000 €	2.000 €	8.000 €
TOTALES	6.900 €	6.120 €	5.020 €	18.040 €	8.625 €	11.030 €	12.520 €	32.175 €	15.820 €	15.460 €	14.085 €	45.365 €	7.140 €	5.410 €	12.270 €	24.820 €	120.400 €

Tabla 12. Ingresos mensuales año 3

En el siguiente gráfico se muestran los ingresos clasificados por tipo de evento de manera trimestral para el tercer año.

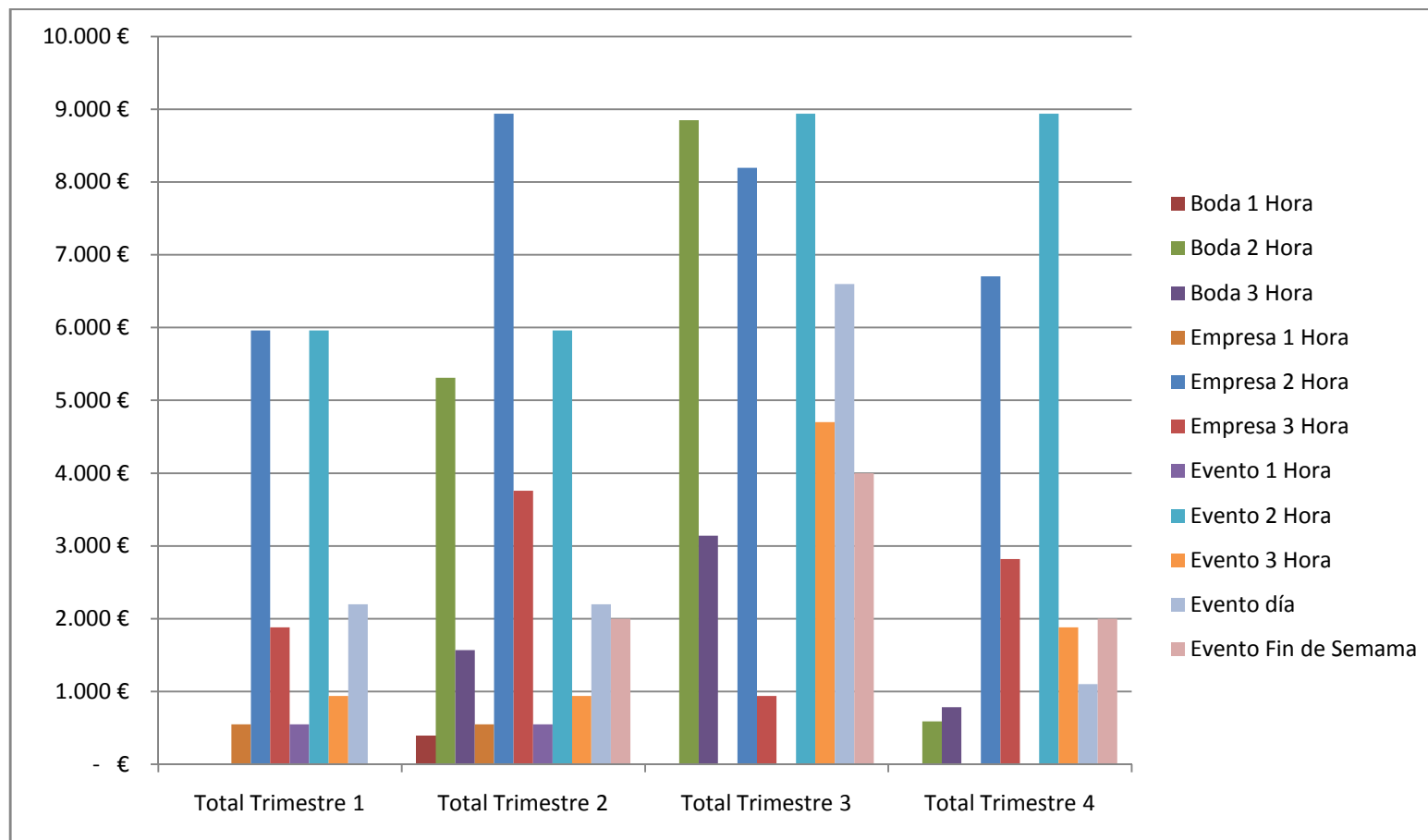


Figura 7. Ingresos mensuales año 3

11.8 Conclusiones Caso de Negocio

En el caso de negocio presentado en las secciones anteriores, se puede observar un constante crecimiento durante los 3 primeros años. Obviamente, el trabajo realizado anteriormente en marketing y venta hace que el número de eventos aumente año a año.

Es importante mencionar que en este tipo de negocio es de vital importancia meterse en el mercado y ser el primero en hacerlo. La razón es que es muy vistoso y al ir haciéndose conocido, la celebración de un evento llamará a otros, también conocido como *Word of Mouth*, haciendo crecer de forma muy notoria el número de eventos y, obviamente, los ingresos. Principalmente, este punto será muy significativo en los que se refiere al mercado de Empresas y Eventos socio-culturales dentro de una misma región.

Por otro lado, la proyección realizada se podría clasificar como realista. Es por ello, que del estudio realizado se desprende un sentimiento positivo de que se podrían conseguir unos mejores resultados. Se concluye esto, dado el progreso de Miraparty en otras comunidades como País Vasco, Bilbao principalmente y, en crecimiento en el resto de capitales de la Comunidad Autónoma Vasca, así como en Canarias, principalmente en la provincia de Las Palmas y en su capital, las Palmas de Gran Canaria. Es por todo ello, que las expectativas generadas son alentadoras y muy prometedoras.

Otro de los puntos que hace concluir lo comentado en el punto anterior es el mercado potencial de una comunidad como la Comunidad de Madrid. Obviamente, el mercado potencial en Madrid, es mayor que en País Vasco o Canarias. Del mismo modo, también se debe tener en cuenta que, así como el mercado es mayor, también lo es la competencia y crece la dificultad de negociación debido a este punto. Por ello, vuelve a salir a la luz la importancia de ser el primero en llegar al mayor número de clientes y sectores, para conseguir una posición de fuerza, cuando llegue el momento de pelear por la posición obtenida.

Finalmente, se debe remarcar la importancia de mantener e incrementar la diferenciación respecto al resto de competidores a través de la innovación y el software propio, haciendo realidad la experiencia fotomatón 2.0, creando juegos y experiencias diferentes y divertidas para el cliente que hagan de Miraparty un servicio único en los diferentes sectores en los que se ofrece.

